

De la Idea al Proyecto



Una manera de hacer Europa

"Proyecto cofinanciado por los Fondos FEDER, dentro del Programa Operativo FEDER de la Comunitat Valenciana 2007-2013"

El objetivo de esta jornada es proporcionar una metodología sencilla, práctica y operativa para la realización de una primera aproximación a un plan de empresa.

La jornada de carácter práctico permitirá a los asistentes conocer de manera directa las partes que incluye la elaboración de un plan de empresa y cuales son los recursos de apoyo para la elaboración del plan de negocio.

- **Programa:**

Mundo cambiante siglo XXI

Modelo de Negocio:

- explicación y tipos
- diseño y partes

El plan de empresa. Descripción y contenido:

1.- Para que sirve

2. Estructura de un plan de empresa

3.- Partes de un plan de empresa:

- Entorno: competencia, producto...
- Marketing y comercialización
- Plan de producción
- RR.HH.
- Viabilidad económica-financiera

4.- Cómo debe ser un plan de empresa

El 97% de todo lo que existe
en este mundo en estos
momentos proviene de
antes del siglo XXI

Sólo el 3% son
modelos de negocio
del siglo XXI

**Los mercados están cambiando
desde siempre**

**y cada vez
sus cambios son más rápidos**



The Future of Screen Technology
an open innovation concept video

El mundo está cambiando tan rápido, que ya no es el grande quien gana al pequeño, sino el rápido quien gana al lento

Rupert Murdoch



PANORAMA ACTUAL:

O no hay trabajo..



...O la gente que si que lo tiene no le gusta lo que hace

Cada vez es más fácil
trabajar por cuenta propia
y hacer lo que te gusta



¡Montando tu propia empresa!



siglo XX



siglo XXI



The Economist 10 de marzo de 2011

Print me a Stradivarius

How a new manufacturing technology will change the world

Feb 10th 2011 | from the print edition

Tweet

547

Me gusta



THE industrial revolution of the late 18th century made possible the mass production of goods, thereby creating economies of scale which changed the economy—and society—in ways that nobody could have imagined at the time. Now a new manufacturing technology has emerged which does the opposite. Three-dimensional printing makes it as cheap to create single items as it is to produce thousands and thus undermines economies of scale. It may have as profound an impact on the world as the coming of the factory did.

E-mail

Print

Share

Reprints & permissions

The Economist Historical Archive 1843 to 2006

"It is a remarkable record of the most significant world events over the past 160 years through the unbiased, probing eyes of *The Economist*"

John Micklethwait,
Editor-in-chief, *The Economist*

Order a
subscription
today.
CLICK HERE >>



Most commented

Most recommended

1. Charlemagne: The divisiveness pact
2. The Dalai Lama resigns: So long, farewell
3. Corruption in India: A rotten state
4. Barack Obama: Where's the courage?
5. China's National People's Congress: Ask no evil, speak no evil
6. The post-earthquake nuclear crisis: The Japan syndrome
7. France and Libya: Sarkozy's Libyan surprise
8. Cities and the right: America, where the pigeon



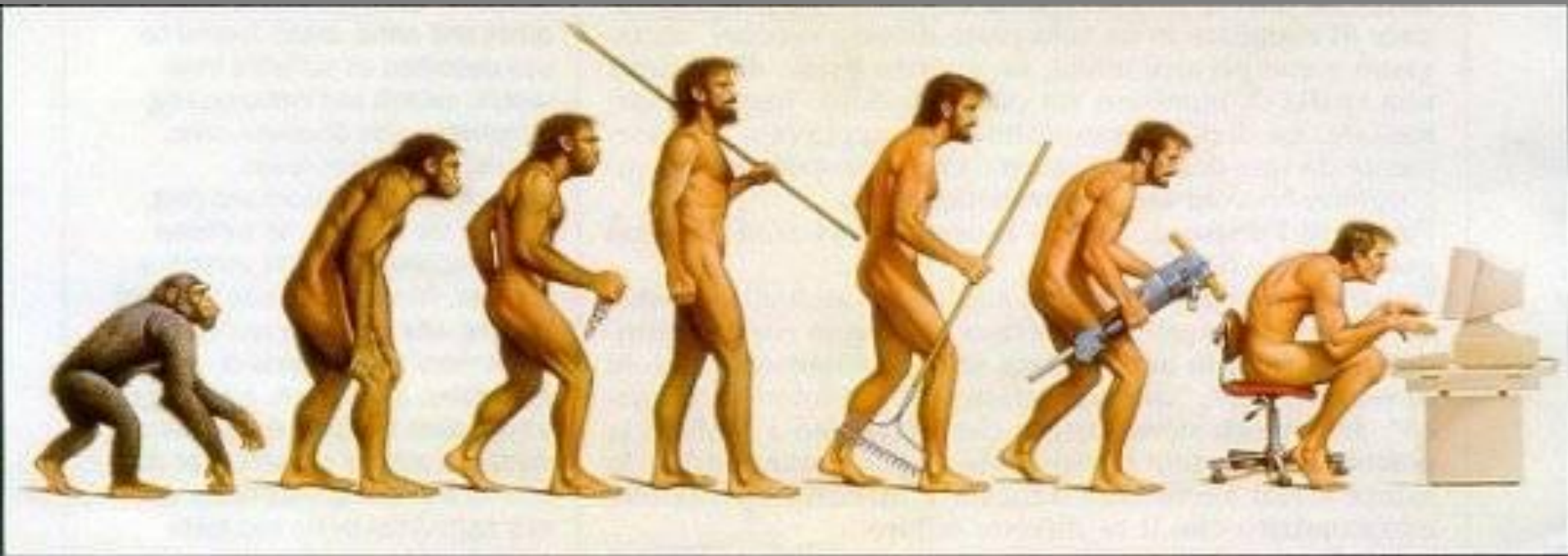
¡Todo ha cambiado!



Hay miles de oportunidades

Hay miles de Modelos de Negocio...

Al igual que el hombre evoluciona...



...Los modelos de negocio también lo hacen

¿Qué es un **Modelo de Negocio**?

Es un resumen de cómo una empresa va a servir a sus clientes...

...o cómo piensa generar ingresos y beneficios



El Modelo de Negocio más viejo y básico es el del tendero



Un poco de historia

- A principios siglo XX se introduce el modelo del cebo y el anzuelo
- En los 50': McDonald's y Toyota.
- En los 60': Wal-Mart y los hipermercados.
- En los 70': Federal Express y Toys "Я" Us;
- En los 80': Blockbuster, Home Depot, Intel, y Dell Computer;
- En los 90': Southwest Airlines, eBay, Amazon.com y Starbucks.

La rápida evolución de Internet ha permitido el surgimiento de nuevos modelos de negocios



GROUPON®



Tipos de Modelos de Negocio

Modelos de 2 (o varios) lados



Larga cola (Long Tail)



Bait & Hook (Cebo y anzuelo)



Nube y SaaS (Software-as-a-Service)



Freemium



Co-creación y Crowdsourcing



Las empresas deben replantearse continuamente su diseño de negocio



► Hoy en Nuestros Centros

o | Situación de pedido | Cesta 

Moda | Deportes | Regalos | Más

Cada una de estas innovaciones en modelos de negocio pueden proporcionar a una empresa una **ventaja competitiva**



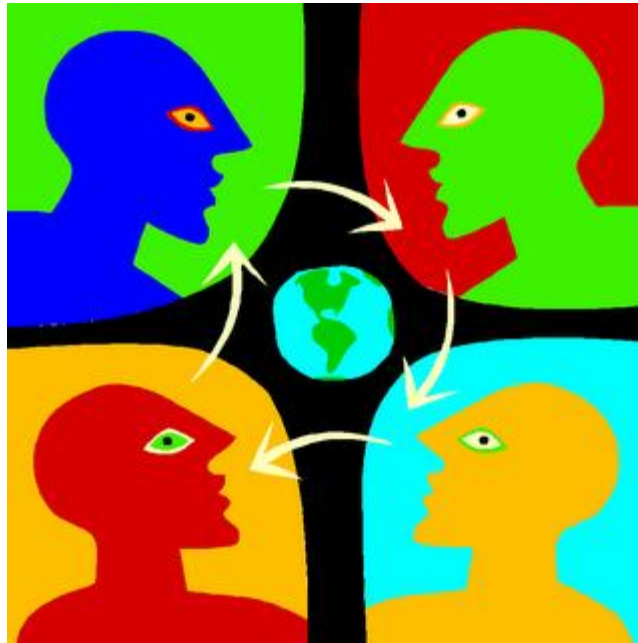
¿Cómo diseñar un Modelo de Negocio?

Un **Modelos de Negocio** debe responder a las siguientes cuestiones:

- Cómo seleccionarás a tus clientes
- Cómo defines y diferencias tus ofertas de producto
- Cómo creas utilidad para tus clientes
- Cómo consigues y conservas a los clientes
- Cómo sales al mercado
- Cómo defines las tareas que deben llevarse a cabo
- Cómo configuras tus recursos
- Cómo consigues el beneficio



Los Mercados son Conversaciones



CLIENTES **EMPLEADOS** **COLABORADORES**
PROVEEDORES **COMPETIDORES**
ADMINISTRACIÓN **ENTIDADES**

Diseño de un **Modelo de Negocio**

**SOCIOS
COMERCIALES**

ACTIVIDADES

**PROPUESTA
DE VALOR**

**RELACIÓN
CLIENTES**

CLIENTES

RECURSOS

CANALES

COSTES

INGRESOS

PROPUESTA DE VALOR

RYANAIR



CLIENTES



RELACIÓN CON TUS CLIENTES



facebook®



You Tube
Broadcast Yourself



CANALES DE DISTRIBUCIÓN



INGRESOS

[illegible]

ACTIVIDADES

- **Actividades internas que se deban realizar en la empresa?** Técnicas, Comercial/Marketing, Gestión/Administración

RECURSOS

- **Recursos internos que se necesitan para realizar las actividades de la empresa?** Material, Personal, Inmaterial

SOCIOS COMERCIALES

- **Colaboradores fundamentales para la empresa?** Proveedores, Subcontratistas, Servicios externos ...
- **Otros participantes en la actividad de la empresa?**

COSTES

- **Costes fijos de la empresa o costes de estructura?** Amortizaciones, Costes de personal fijo, Costes de funcionamiento, Publicidad/Marketing

EJEMPLO Modelo de Negocio: **NESPRESSO**



SOCIOS COMERCIALES



ACTIVIDADES



RECURSOS



PROPUESTA DE VALOR



RELACIÓN CLIENTES



CLIENTES



CANALES



COSTES



INGRESOS





El entusiasmo, las ganas de emprender, una actitud positiva, y un **MODELO DE NEGOCIO** son necesarios...



...pero no suficientes

Se necesita de
un método



El Plan de Empresa



Instrumento que ayuda a **evaluar** un proyecto o idea empresarial

Documento donde se **describe** la idea de negocio, las estrategias y los recursos necesarios para llevarla a cabo

Extraordinariamente útil pues obliga a **analizar** todos los aspectos de una idea para convertirla en una empresa....¡o para descartarla!



“Al igual que un constructor no comienza a construir sin su plano...”



...un emprendedor no debería montar una empresa sin su plan de empresa”.

¿Cuánto dinero necesito?



¿Qué funciones y capacidades ha de desempeñar cada puesto?

¿Qué normativa me afecta?

¿Tengo acceso a los suministros necesarios?



¿A qué precio voy a vender?

¿Cuánto dinero dispongo?

¿Cuánto dinero tendré que pedir?

¿A quién le voy a pedir dinero?

¿Has realizado una previsión de necesidades de personal?

¿Has diseñado un organigrama?

¿Conozco el proceso de producción o de distribución?

¿Cuál será mi estimación de ingresos?

¿Cuento con recursos materiales y humanos para fabricar el producto o prestar el servicio?



¿Dónde
queremos
llegar?

**Los objetivos
no se
consiguen
solos**



El Plan de Empresa

Permite el correcto planteamiento de la idea de negocio.

Permite desarrollar todos los procedimientos y estrategias necesarias para convertir una oportunidad de negocio en un proyecto empresarial concreto.

Ayuda a describir y analizar una idea, identificando oportunidades de negocio y examinando su viabilidad técnica, económica y financiera.

Resuelve los inconvenientes que tiene el emprendedor cuando se plantea desarrollar un plan de negocio **y facilitar la puesta en marcha de iniciativas empresariales de éxito**

¿Para qué sirve el Plan de Empresa?

**TARJETA DE
PRESENTACIÓN DEL
PROYECTO**



**INSTRUMENTOS DE
PLANIFICACIÓN Y
CONTROL**



Partes de un Plan de Empresa



1. Introducción

- La empresa: identificación
- El empresario
- El entorno

2. Plan de Marketing

- Descripción y delimitación del negocio
- Información y análisis
- Objetivos y estrategias
- Plan de acción comercial

3. Plan de Producción

- Productos o servicios
- Procesos
- Aprovisionamiento y gestión de existencias

Partes de un Plan de Empresa



4. Plan de Recursos humanos : composición, organización, gestión y formación
 - Estructura de personal
 - El Gerente
 - El equipo directivo
 - Resto de personal
 - Especialización y formación. Plan de formación
 - Asesores externos
5. Plan Económico Financiero
 - Plan de inversiones iniciales
 - Plan Económico: cuentas de explotación provisional
 - Plan Financiero: Balance. Posición financiera
 - Análisis económico y financiero
6. Estructura Jurídico legal
7. Calendario de Ejecución del proyecto
8. Resumen y valoración del Negocio

INTRODUCCIÓN

- La empresa
- El empresario
- El

entorno

- *Factores demográficos*
- *Factores económicos*
- *Factores políticos*
- *Factores jurídicos*
- *Factores socio-culturales*
- *Factores tecnológicos*

El Plan Comercial o de Marketing

- >Se analiza la situación del mercado que se desea abordar
- >Se hace un análisis de los consumidores y decisores de la compra de nuestro producto o servicio
- >Los argumentos de venta
- >Las ventajas competitivas de nuestro producto/servicio frente a la competencia
- >La política de imagen
- >La publicidad y los canales de comercialización
- >La fijación del precio y la política de precios...

Análisis DAFO

... Ahora he de decidir qué puede ser negativo (DA) y qué es positivo (FO).

- **Análisis Interno:** Debilidades / Fortalezas
- **Análisis Externo:** Amenazas / Oportunidades

Objetivos: Convertir lo negativo en positivo, evitar lo negativo, aprovechar lo positivo.

El Plan de Producción

Se describe el proceso de producción o de prestación de servicio

Se analiza la competencia técnica de los emprendedores para llevarlo a la práctica

El Plan de Recursos Humanos

El **plan de recursos humanos** describe:

- >el organigrama
- >la definición de puestos de trabajo
- >Y las necesidades de contratación

El Plan de Viabilidad Económica

Suelen utilizarse varias **herramientas**

Las principales son:

- ✖ **Cuenta de tesorería:** analiza los cobros y pagos de la caja de la empresa
- ✖ **Presupuesto económico o cuenta de resultados previsional:** estudia anualmente los ingresos obtenidos por la empresa y los gastos e inversiones a los que se han destinado esos ingresos
- ✖ **Balance previsional:** mediante esta herramienta financiera se analiza el equilibrio entre los bienes, el dinero en caja, las mercancías y los saldos de deudores que tenemos y los créditos y saldos acreedores a los que debemos hacer frente

¿Cómo debe ser un Plan de Empresa?

- Claro, concreto y conciso. Atractivo y fácil de leer.
- Buen estilo y buena presentación (elementos gráficos, diseño...)
- Mencionar fuentes siempre que se utilicen datos
- La información debe ser actual y contrastada
- Todo Plan de Empresa debe ser realista, objetivo, coherente y estructurado



Existen muchas
herramientas que nos
pueden ayudar

Herramientas y Recursos para Emprendedores

Búsqueda de información sobre tu proyecto

Información secundaria | Información primaria



- A través de Internet, revistas especializadas, organismos e instituciones podemos obtener información sobre el mercado, competencia, tendencias, infraestructuras, etc.
- A través de investigaciones y entrevistas a clientes potenciales, proveedores, distribuidores, personal de asociaciones, etc. podemos obtener información cualitativa y cuantitativa específica para nuestro proyecto.



PORTALES WEB

“EMPRENEMJUNTS”

EmprenemJunts

Portal de comunicación de la Comunidad Valenciana: noticias sobre emprendedurismo e innovación, artículos de interés, entrevistas, convocatorias, etc. [**www.emprenemjunts.es**](http://www.emprenemjunts.es)

EmprenderyCrecer

Un nuevo Portal Web que contiene diferentes recursos para la creación, crecimiento y consolidación de empresas. [**www.emprenderycrecer.com**](http://www.emprenderycrecer.com)

Enlaces Emprendedores

Portal que recoge diariamente noticias, documentos, herramientas, publicaciones, etc. relacionadas con Innovación y Emprendedurismo. [**www.enlacesemprendedores.es**](http://www.enlacesemprendedores.es)

Herramientas On line

Test Emprendedor	Herramienta que permite analizar la capacidad emprendedora y la viabilidad de una idea de negocio.
Plan de Empresa OnLine	Aplicación dinámica y fácil para realizar un Plan de Empresa completo vía Web.
Memofichas	Más de 200 fichas. Trámites y requisitos para la constitución y gestión diaria de una empresa.
Guías de Actividades Empresariales	100 actividades empresariales. Análisis viabilidad de la idea y Elaboración Plan de Empresa.
Guía de Recursos para la Creación de Empresas	Toda la información sobre el proceso de creación y puesta en marcha de un negocio
Fichas de Actividades Empresariales	Muestran las características principales de varias oportunidades de negocio en la Comunidad Valenciana
Manuales de Gestión Empresarial	29 Manuales sobre los conocimientos básicos del management para gestionar y dirigir una empresa.

Todas estas HERRAMIENTAS se pueden encontrar en: www.emprenemjunts.es

PLAN DE EMPRESA ON LINE

<http://planempresa.redceei.com>



Plataforma telemática que ayuda a describir y analizar una idea, identificando oportunidades de negocio y examinando su viabilidad técnica, económica y financiera.

Resuelve los inconvenientes que tiene el emprendedor cuando se plantea desarrollar un plan de negocio **y facilitar la puesta en marcha** de iniciativas empresariales de éxito

Dinámica, versátil y fácil de usar.

MEMOFICHAS

www.fichasceei.com

Son fichas en las que se pone a disposición de los usuarios de manera clara y concisa:

- ☐ Trámites y requisitos necesarios para la **constitución** de la empresa.
- ☐ Temas de interés para la **gestión** de la misma.
- ☐ Finalidad de dar respuesta a las preguntas básicas que se le pueden plantear a un emprendedor en el ámbito de la Comunidad Valenciana.
- Se trata de un sistema dinámico de referencias cruzadas.
- Actualizadas anualmente.
- Dirigido a:
 - Emprendedores
 - Empresarios
 - Técnicos de promoción económica

GUÍAS DE ACTIVIDADES EMPRESARIALES

www.guiasceei.com



- Aportan toda la información necesaria para hacer una primera valoración de la idea empresarial, con datos objetivos y de mercado.
- Constituyen una ayuda para la elaboración de planes de empresa.
- Facilitan la identificación de actividades económicas de interés y con potencialidad para la Comunidad Valenciana.
- Permiten la comprobación de la situación de las empresas ya existentes en el mercado.

GUÍA DE RECURSOS



Información para los
emprendedores sobre el
**proceso de creación y
puesta en marcha** de
un negocio en la
Comunidad Valenciana

www.emprenemjunts.com > Recursos

Ayudas y Subvenciones

Ayudas a la creación de empresas

Conselleria de Economía, Hacienda y Empleo:

- Fomento al empleo autónomo
- Proyectos calificados como I+E
- Contratación indefinida de jóvenes, mujeres, mayores de 45 años y parados de larga duración

Conselleria de Industria, Comercio e Innovación:

- Mejora de la calidad y competitividad de las pequeñas y medianas empresas comerciales
- Ayudas a la implantación de empresas de la Comunitat Valenciana en el exterior

IVAJ (Conselleria de Bienestar social):

- Equipamiento de empresas creadas por jóvenes

Otras Entidades:

- Sociedad de Garantía Recíproca (SGR)
- Instituto Valenciano de Finanzas (IVF)

Premios para proyectos de empresas

A nivel de Comunidad Valenciana:

- Premios Día de la Persona Emprendedora, SERVEF, CEEI-IMPIVA, BANCAJA, otros...

A nivel Local o Provincial:

- Premios Ayuntamientos, Diputaciones, Asociaciones Empresariales, Cámaras, Universidades, Jóvenes Empresarios (AJE), otros...

Con los Premios puedes conseguir Fondos...y sobre todo, prestigio y notoriedad.



Plaza Emilio Sala, 1
03801 Alcoy (Alicante)
Tel.: 965 541 666 · Fax: 965 544 085
E-mail: informacion@ceei-alcoy.com
www.ceei-alcoy.com



Ginjols, 1 (esquina Avda. del Mar)
12003 Castellón
Tel.: 964 72 20 30 · Fax: 964 23 88 89
E-mail: ceei@ceei-castellon.com
www.ceei-castellon.com



Ronda de Vall d'Uxó, 125
Polígono Carrús. 03205 Elche (Alicante)
Tel.: 966 661 017 · Fax: 966 661 040
E-mail: ceei@ceei-elche.com
www.ceei-elche.com



Parc Tecnològic, Avda. Benjamín Franklin, 12
46980 Paterna (Valencia)
Tel.: 96 199 42 00 · Fax: 96 199 42 20
E-mail: informacion@ceei.net
www.ceei-valencia.com

www.emprenemjunts.es