

Conviértase en su propio jefe

Creación y puesta en marcha de una empresa



LA SATISFACCIÓN DE MONTAR UN NEGOCIO PROPIO SUPERA, CON CRECES, EL ESFUERZO QUE SUPONE. PERO, PARA CREAR UNA EMPRESA, ES FUNDAMENTAL EMPEZAR CON UNA BUENA BASE. ANALIZAMOS DESDE LA REDACCIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO AL CONOCIMIENTO DE LA COMPETENCIA, EL ANÁLISIS DEL MERCADO, ETC. LA **IDEA INICIAL** SERÁ NUESTRO PUNTO PARA ARRANCAR

La valiente tarea de poner en marcha una empresa ha de girar necesariamente en torno a una idea, quizás el aspecto más difícil de determinar; resulta fundamental observar el entorno para descubrir una necesidad no cubierta en el mercado, o alguna existente que puede ser mejorada con una mayor calidad en el servicio. Incluso el proyecto más sencillo en apariencia puede fracasar por culpa de una idea mal definida o poco desarrollada. La idea debe ser realista y viable; no es imprescindible encontrar un negocio que revolucione el mercado, sino detectar una oportunidad que nadie haya aprovechado. La decisión de crear una empresa surge, pues, de la detección de una oportunidad de negocio, a resultas de repetir una experiencia ajena, de un conocimiento técnico sobre un mercado o sector concreto, o de la propia experiencia del empresario, que puede haber sido antes

empleado de otro negocio y quiera independizarse.

Es aquí donde entra la elaboración y desarrollo de un buen plan de empresa que tamice la idea utilizando una herramienta objetiva y aséptica.

El plan de empresa

El plan de empresa, también denominado plan de negocio, proyecto empresarial, estudio de viabilidad o *business plan*, es un guión de trabajo que desarrolla la idea del negocio, examinando su viabilidad técnica, económica y financiera, con los procedimientos y estrategias necesarios para convertir la oportunidad de negocio en un proyecto empresarial. Creado por el propio emprendedor, este documento plasma sus ideas y la forma de llevarlas a cabo.

El plan debe comprender todos los aspectos de la actividad, la concepción, la puesta en marcha, la gestión y el control,



Por Luis Gutiérrez Berrojalvitz



NO ES IMPRESCINDIBLE
ENCONTRAR UN NEGOCIO
QUE REVOLUCIONE EL
MERCADO, SINO
DETECTAR UNA
OPORTUNIDAD QUE NADIE
HAYA APROVECHADO



hasta la definición de los objetivos de ventas anuales previstos. Normalmente el periodo de planificación es de 5 años.

Los usos del plan de empresa son:

- a) Internos: sirve de guía para la planificación empresarial y desarrollo de nuevas estrategias.
- b) Externos: es tanto un instrumento para la búsqueda de financiación, como una forma de optar a posibles subvenciones de las administraciones públicas.

Además, es importante tener en consideración las siguientes recomendaciones para su redacción:

- **Claridad:** La información y redacción ofrecida debe ser clara, concisa y comprobable.
- **Actualidad:** El plan ha de recoger información y datos actuales.
- **Globalidad:** El plan de empresa abarcará todas las áreas de la actividad empresarial, de forma que sea lo más completo posible.
- **Lenguaje comprensible:** El plan de empresa se suele dirigir a más de un lector, por lo que es importante utilizar un lenguaje que sea inteligible por diferentes colectivos.

Todos los modelos de planes de empresa suelen establecer un orden cronológico o índice de los aspectos del negocio a tratar. Cada empresa posee su propia personalidad y puede organizarse de diferentes formas, aunque existen elementos y secciones comunes:

- **Definición concreta del negocio.** Actividad a la que se dedica la empresa, que la diferencia de los demás y a quién va dirigido nuestro proyecto.

- **Estudio de mercado.** Hay que asegurarse de que la empresa se sitúa en un mercado con suficiente demanda para garantizar su futuro: quiénes son los clientes, los competidores, los modos de trabajo, etc.
- **Objetivos de la empresa y estrategia para alcanzarlos.** Debemos fijar unos objetivos y diseñar unas estrategias que nos permitan conseguirlos.

- **Plan de producción y calidad.**

Describiremos el proceso de elaboración de los diferentes productos o servicios, indicando los elementos materiales y humanos necesarios.

- **Plan de marketing.** Es el prólogo de las ventas y deben dedicarse a él recursos en suficiente medida. Ha de responder a cuestiones fundamentales: propósito, mercado objetivo, nicho de mercado, ventaja competitiva, identidad, tácticas, estrategias y acciones para llevarlo a cabo y el presupuesto de marketing.

- **Estudio económico-financiero.** Este apartado debe reflejar todas las necesidades para comenzar la actividad: terrenos, instalaciones, alquileres, maquinaria, mobiliario, material de oficina, suministros, impuestos, etc. Una vez fijadas éstas, se ha de analizar cómo llevar a cabo su financiación: de qué recursos se dispone –aportaciones dinerarias o en especie– y fuentes ajenas –subvenciones, préstamos bancarios, arrendamientos financieros, etc.–.

Por último, realizaremos una previsión de su rentabilidad, al menos a medio plazo, elaborando un balance inicial y final que refleje las inversiones y recursos propios y ajenos necesarios al principio, y una cuenta de resultados provisional, con los ingresos por ventas y los gastos o pagos que se deben afrontar en los próximos años.

- **Plan de organización.** Se asignarán responsabilidades a las distintas personas que van a trabajar en la empresa, de forma que así quede configurado el organigrama.

- **Área jurídico-fiscal.** Hace referencia a los aspectos legales que afectan a la constitución de la empresa y también al transcurso de su actividad diaria.

Consecuentemente, el plan de empresa puede considerarse una herramienta de reflexión, donde se analizan teóricamente las características del proyecto. Es un instrumento de venta, disponer de este estudio preliminar nos permitirá solucionar

► Es importante realizar una adecuada recopilación de información



las eventualidades que surjan en nuestro negocio. Pero no tiene por qué ser extenso, de hecho, muchas páginas cansarán, además de mostrar poca capacidad de síntesis.

Incluso para empresas ya establecidas, un plan de empresa bien diseñado ha de ser la base sobre la que se levanten proyectos de crecimiento o diversificación de la actividad principal.

Dentro del plan de empresa se deberá prestar más atención a dos puntos fundamentales la *financiación* y la *innovación o ventaja competitiva*.

Financiación o búsqueda de recursos

En el mundo empresarial no basta con tener una buena idea y demostrar su viabilidad, hay que ser capaz de desarrollarla. Y, eso, en muchos casos significa tener recursos para hacerlo. Por tanto, la financiación se convierte en un asunto fundamental para desarrollar la idea. No existe un modelo de financiación único; el tamaño de la empresa, el sector e incluso el país pueden hacer variar la estructura de financiación de cualquier empresa.

Se pueden distinguir dos entornos de financiación: la autofinanciación o uso de los recursos propios y la financiación externa mediante recursos ajenos (préstamos, leasing, renting, factoring y subvenciones). En este último caso se hará imprescindible el acompañamiento a la petición de un plan de empresa amplio pero concreto que sirva para “convencer” de la viabilidad de nuestra idea.

Innovación. Ventaja competitiva

Un elemento fundamental a tener en cuenta es la innovación, bien en un producto o en la forma de prestar un servicio.

No es imprescindible inventar algo nuevo. En muchos casos, será la experiencia la que llevará a una forma de trabajo innovadora, permitiendo desarrollar el proyecto en un determinado mercado y convirtiendo la idea inicial en una empresa viable.

Las ideas empresariales, tanto aquéllas que son raíz misma de la propia empresa como las que surgen a lo largo de su desarrollo, pueden ser objeto de protección, garantizando así el rendimiento económico que compense la inversión y esfuerzo invertidos en su concepción y desarrollo. Ese es el objeto de los derechos de



propiedad intelectual e industrial, previstos para la protección de invenciones, signos distintivos y creaciones intelectuales de otro tipo.

Si la idea “sobrevive” a los primeros análisis realizados mediante el plan de empresa, es hora de pasar a la acción.

Trámites para la creación de empresas

El proceso de constitución y puesta en marcha de una empresa es una tarea algo ardua, y los trámites deben realizarse en distintos organismos e instituciones de ámbito nacional, comunitario y local.

Forma de la empresa:

Atendiendo a las formas que puede tener una empresa, podemos clasificarla en tres grupos:

- *Empresario individual*
Es una persona física que ejerce una actividad económica en nombre propio asumiendo el control y el riesgo derivado de su actividad.
- *Colectividades sin personalidad jurídica*
 - Comunidad de Bienes.
 - Sociedad Civil (puede tener personalidad jurídica si los acuerdos son públicos).
- *Personas jurídicas (sociedades)*
Son asociaciones voluntarias de personas físicas o jurídicas que desarrollan una actividad económica mediante la aportación de un capital social y cuya responsabilidad salvo excepciones está asumida por la sociedad. Adquieren la responsabilidad jurídica cuando se inscriben en el Registro Mercantil.

Los trámites para la constitución y adopción de personalidad jurídica son los siguientes:



SI LA IDEA “SOBREVIVE”

A LOS ANÁLISIS

REALIZADOS CON EL

PLAN DE EMPRESA,

ES HORA DE PASAR

A LA ACCIÓN



TRÁMITE	DESCRIPCIÓN
Certificación negativa del nombre	Consiste en la obtención de un certificado, en el Registro Mercantil Central, que acredite que no existe otra sociedad con el mismo nombre.
Otorgamiento de escritura pública y protocolización de los Estatutos sociales	Los socios fundadores proceden a la firma de la escritura de constitución de la empresa en la Notaría.
Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados	Este tributo grava las transmisiones patrimoniales onerosas, las operaciones societarias y los actos jurídicos documentados.
Solicitud del Código de Identificación Fiscal	Se trata de identificar la empresa a efectos fiscales.
Inscripción en el Registro Mercantil	Una vez realizada la Escritura Pública de Constitución. A partir de ese momento la sociedad adquiere plena capacidad jurídica. Si se trata de una Cooperativa, se inscribe en el Registro General de Cooperativas. Si se trata de una Sociedad Anónima Laboral, se inscribe en el Registro General de Sociedades Anónimas Laborales.
Inscripción en el Registro Especial del Ministerio de Economía y Hacienda	Las sociedades de capital de riesgo, las de Garantía Recíproca y las Agrupaciones de Interés Económico.

La forma jurídica tiene una serie de ventajas e inconvenientes. Por ejemplo, si nuestro negocio requiere grandes inversiones o endeudamiento hay que tener en cuenta que ser autónomo implica

responder de forma ilimitada ante las deudas. Sin embargo, si requiere poca inversión o no va a haber excesivo endeudamiento puede que ser autónomo sea lo más conveniente.

	TRÁMITE	LUGAR
Trámites en la Agencia Tributaria	Impuesto sobre Actividades Económicas	Agencia Tributaria correspondiente al domicilio fiscal de la empresa.
	Declaración Censal	Agencia Tributaria correspondiente al domicilio fiscal de la empresa.
	Libros	Se diligencian en la Administración de la Agencia Tributaria.

	TRÁMITE	LUGAR
Trámites en el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales	Inscripción de la empresa en la Seguridad Social	Delegación de la Tesorería de la Seguridad Social correspondiente al domicilio de la empresa.
	Alta en Régimen de Autónomos	Delegación de la Tesorería de la Seguridad Social correspondiente al domicilio de la empresa.
	Alta en Régimen General	Delegación de la Tesorería de la Seguridad Social correspondiente al domicilio de la empresa.
	Comunicación de apertura del centro de trabajo	Consejerías de Trabajo de las Comunidades Autónomas que tengan transferida ésta competencia.

	TRÁMITE	LUGAR
Trámites en el Ayuntamiento	Licencia de obras	Ayuntamiento o Junta Municipal de Distrito en grandes ciudades.
	Licencia de Actividades e Instalaciones (apertura)	
	Cambio de Titularidad o Actividad	

Por último, y como consejo, señalar que el emprendedor que piense en iniciar un proyecto empresarial, bien por voluntad propia, o por que se haya visto abocado al autoempleo no debe menospreciar la oportunidad de emprender algo que realmente le guste y le llene. Así la materialización de la **idea inicial** será doblemente satisfactoria ■

PARA SABER MÁS

Área de Administración
administracion@cesvimap.com

Emprender un negocio para dummies. Ed. Granica. 2006. Colin Barrow

Portal de creación de empresas
www.creaciondeempresas.com

Dirección General de Política de la Pyme
www.ipyme.org

Cesviteca, biblioteca multimedia de CESVIMAP
www.cesvimap.com