

GUIÓN PROYECTO CREACIÓN DE UNA EMPRESA

1.- RESUMEN DE LA IDEA DE EMPRESA.

- 1.1.- Denominación y localización.
- 1.2.- Objetivos del proyecto.
- 1.3.- Justificación de la idea de negocio. Idea de empresa:
- 1.4.- Elección de la forma jurídica. Fundamentación y trámites.

2.- PRESENTACIÓN DEL PROMOTOR.

- 2.1.- Adjuntar currículum vitae

3.- TIPOLOGÍA DEL ESTABLECIMIENTO TURÍSTICO.

- 3.1.-Tipo de establecimiento de restauración. Mencionar la normativa turística.

4.- PLANIFICACIÓN DE RECURSOS HUMANOS.

- 4.1.- Definición de áreas funcionales de la empresa.
- 4.2.- Organigrama de recursos humanos de la empresa.
- 4.3.- Cálculo efectivo del personal óptimo y perfil del mismo.
- 4.4.- Manual de bienvenida del empleado
- 4.5.- Manual de buenas prácticas de higiene

5.- PLAN DE MARKETING.

5.1 FASE ANALÍTICA

- Análisis DAFO
- Macroentorno:
- Microentorno:

5.2 FASE ESTRATÉGICA

- Objetivos y formulación de estrategias.
- Definición de la clientela (la que va a tu empresa).
- Estrategia de segmentación: diferenciada, indiferenciada y concentrada.

5.3 FASE OPERACIONAL

- Marketing Mix: (Producto, Precio, Venta o distribución, Comunicación.)

6.- ANÁLISIS DE VIALIBILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA.

- 6.1.- Plan de inversión y financiación.
- 6.2.- Análisis de costes:
 - a) Umbral de rentabilidad o punto muerto, análisis del mismo
 - b) Cálculo de Beneficios y Precios de venta a partir de costes
- 6.3.- Balance inicial. Ratios y Análisis
- 6.4.-Cuenta de pérdidas y ganancias del primer año. Análisis de los resultados obtenidos
- 6.5.- Plan de Tesorería de los primeros diez meses

7.-BIBLIOGRAFÍA.

8.- ANEXOS.

DESARROLLO

1.- RESUMEN DE LA IDEA DE EMPRESA.

1.1.- Denominación y localización.

Razón social y Nombre comercial.

Localización en municipio y comarca: (Pantallazo Google map)

1.2.- Objetivos del proyecto.

Misión, Visión Y Valores

La misión define principalmente, cual es nuestra labor o actividad en el mercado, además se puede completar, haciendo referencia al público hacia el que va dirigido y con la singularidad, particularidad o factor diferencial, mediante la cual desarrolla su labor o actividad. Para definir la misión de nuestra empresa, nos ayudará responder algunas de las siguientes preguntas: ¿qué hacemos?, ¿cuál es nuestro negocio?, ¿a que nos dedicamos?, ¿cuál es nuestra razón de ser?, ¿quién es nuestro público objetivo?, ¿cuál es nuestro ámbito geográfico de acción?, ¿cuál es nuestra ventaja competitiva?, ¿qué nos diferencia de nuestros competidores?

La visión define las metas que pretendemos conseguir en el futuro. Estas metas tienen que ser realistas y alcanzables, puesto que la propuesta de visión tiene un carácter inspirador y motivador. Para la definición de la visión de nuestra empresa, nos ayudará responder a las siguientes preguntas: ¿qué quiero lograr?, ¿dónde quiero estar en el futuro?, ¿para quién lo haré?, ¿ampliaré mi zona de actuación?

Los **valores**, son principios éticos sobre los que se asienta la cultura de nuestra empresa y nos permiten crear nuestras pautas de comportamiento.

No olvidemos que los valores son la personalidad de nuestra empresa y no pueden convertirse en una expresión de deseos de los dirigentes, sino que tienen que plasmar la realidad. No es recomendable formular más de 6-7 valores, porque perderemos credibilidad. Responder a las siguientes preguntas nos ayudara, a definir nuestros valores corporativos: ¿como somos?, ¿en que creemos?

1.3.- Justificación de la idea de negocio. Idea de empresa:

- Rehabilitacion de patrimonio familiar/ darle valor
- Cambio de vida
- Diversificación de un agricultor o ganadero
- Innovación: nuevas formas de dar valor al cliente.
- Autoempleo

1.4.- Elección de la forma jurídica. Fundamentación y trámites.

<http://www.ipyme.org/es->

ES/creaciondelaempresa/ProcesoConstitucion/Paginas/ProcesoConstitucionTramitesASeguirPorLaEmpresa.aspx

Debéis justificar la elección que tomeis y destacar las ventajas de esa forma jurídica.

Diferenciar: Trámites de constitución/ Trámites de puesta en marcha/ Trámites turísticos específicos.

2.- PRESENTACIÓN DEL PROMOTOR.

2.1.- Adjuntar currículo vitae (EUROPASS o modelo normal)

3.- TIPOLOGÍA DE LA EMPRESA TURÍSTICA.

3.1.-Tipo de establecimiento. Mencionar la normativa turística.
Si es un contrato de arrendamiento, normativa específica.

4.- PLANIFICACIÓN DE RECURSOS HUMANOS.

4.1.- Definición de áreas funcionales de la empresa.
4.2.- Organigrama de recursos humanos de la empresa.
4.3.- Cálculo efectivo del personal óptimo y perfil del mismo.
4.4.- Manual de bienvenida del empleado
4.5.- Manual de buenas prácticas de higiene

5.- PLAN DE MARKETING.

5.1 FASE ANALÍTICA

- Análisis DAFO
-Macroentorno: circunstancias económicas, sociales o políticas que más relevantes te parezcan.

<http://estadistica.gobex.es/>

Buscar estudios socioeconómicos de los Organismos de Desarrollo local de las Diputaciones Provinciales.

Ejemplo en Cáceres:

<http://observatorio.dip-caceres.es/Observatorio2/listaDocumentos.do>

Económicas: ¿De qué vive la población de la comarca? Actividades económicas

Sociales: demografía, Políticas...

-Microentorno:

1.- Las Infraestructuras: Accesos por carretera o medios de transporte.

<http://turismoeextremadura.com/> (organiza tu viaje)

2.-Los Recursos turísticos:

<http://visor-redex.org/> (Redex, visor de proyectos y recursos.)

Culturales, Histórico artísticos: Bienes de Interés Cultural, Arquitectura popular, si es relevante. Rasgos.

Intangibles: fiestas de interés, museos, gastronomía (si procede), artesanos, festivales de música...

Naturales. Espacios naturales protegidos, senderos turísticos....

http://extremambiente.gobex.es/index.php?option=com_content&view=article&id=1285&Itemid=459

3.- Las Empresas turísticas:

Se trata de dar un dato que muestre la cantidad de empresas de restaurantes que hay en la zona, ciudad, localidad.... Mejor en gráfico. (Puede encontrarse este dato en Visor de Redex.)

4.-El turista: Análisis de la Demanda de Extremadura.

<http://turismoextremadura.com/viajar/turismo/es/pie/observatorio-2015.html>

Fuentes municipales...

5.- La Competencia: Listado de empresas del sector que pueden ser competencia de nuestro negocio.

5.2 FASE ESTRATÉGICA

Objetivos y formulación de estrategias. Definición de la clientela (que va a tu empresa).Estrategia de segmentación: diferenciada, indiferenciada y concentrada.

5.3 FASE OPERACIONAL

Marketing Mix: Estrategias

Producto:

- Oferta gastronómica y fichas técnicas y sus correspondientes escandallos, carta, menú.
- Servucción:

Soporte físico: Restaurante, instalaciones, planos, (mostrar fotos o planos)

Personal de Contacto: perfil y uniformidad.

Precio

Estrategias en épocas de demanda alta o baja.

Venta o distribución.

Directa o a través de intermediarios

Comunicación

Qué instrumentos de comunicación vais a usar (publicidad, promoción de ventas, merchandising....)

6.- ANÁLISIS DE VIALIBILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA.

6.1.- Plan de inversión y financiación.

6.2.- Análisis de costes: (pag. 137)

- a) Umbral de rentabilidad o punto muerto, análisis del mismo
- b) Cálculo de Beneficios y Precios de venta a partir de costes (pag 140, 141)

6.3.- Balance inicial. Ratios y Análisis (pag. 165)

6.4.-Cuenta de pérdidas y ganancias del primer año. Análisis de los resultados obtenidos

6.5.- Plan de Tesorería de los primeros diez meses

6.1.- Plan de Inversión y financiación

(Tema 9 de EIE)

Debe ser redactado. Se pretende que realicéis un estudio realista acerca de la inversión y financiación necesaria para la creación de vuestra empresa.

¿De dónde voy a sacar la financiación?

Aportaciones propias

Debe suponer un 30% de la inversión total.

Fuentes de Financiación ajenas

- 1.-Préstamos hipotecarios
- 2.- Crédito personal. 8 % interés
- 3.- Préstamo familiar al 0% interés.
- 4.- Proveedores de inmovilizado a l/p
- 5.- Renting
- 6.-Leasing
- 7.-Otras fórmulas: Business angel, crowdfunding...

Fuentes:

<https://activacionempresarial.gobex.es/subvenciones>

Los tipos de ayudas se refieren básicamente a:

- 1.-Ayudas a la contratación o creación de empleo
Ayudas por contratación de familiar: 7500 €
Ayudas para la contratación de trabajadores en prácticas: 4.000€
Ayudas a autónomos para creación de empleo
- 2.-Ayudas para financiación del inmovilizado 40%
- 3.- Ayudas para la bonificación del tipo de interés.

Hay líneas ICO o del GOBEX.

Mirar también líneas de subvención específicas de los GAL.

<https://www.redex.org>

7.- ANEXOS.

8.- BIBLIOGRAFÍA.

