

7

DISEÑO PRÁCTICO DE LA NUEVA EMPRESA

1. GENERACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

Es un estudio previo para determinar la viabilidad de una idea de negocio y permite establecer los planteamientos básicos necesarios de la futura empresa. Configuran este análisis:

- a) Diseño y evaluación de la propia idea de negocio.
- b) Estudio del entorno y determinación de potenciales clientes.
- c) En el caso de empresas en crisis que acudan al Procedimiento Concursal, realice un diagnóstico económico-contable exhaustivo que presumiblemente determinará las variables del entorno. A partir de aquí actúe como si se tratase de una empresa nueva, según se apunta en el cuadro que sigue.

PASOS A REALIZAR

1. Analice la industria (Sector de Actividad, según CNAE)
2. Elija una idea de negocio novedosa, valiéndose para ello (si fuese posible) de alguna de las técnicas de generación de ideas de negocio (**VÉASE TEMA 2 DEL CURSO**).
3. Determine el Valor de la nueva idea de negocio y plantee el lienzo Canvas, determinando las nueve variables que inciden en el logro de objetivos.

2. DISEÑO DE LA PRE-VIABILIDAD DE UN NUEVO NEGOCIO

Cualquier idea previsiblemente válida ha de ser verificada con estándares de oportunidad y rentabilidad, y para ello debemos chequearla mediante preguntas adecuadas y respuestas correctas.

¿La idea que ofrezco tendrá éxito?

¿Los beneficios esperados justificarán la inversión?

¿Qué recursos necesitaré?

¿Podré conseguir la inversión necesaria?

Con todo podemos establecer una guía de preguntas, que iremos cuantificando subjetivamente (dentro de la mayor objetividad posible) con valores comprendidos entre 1 (valor mínimo) y 10 (valor máximo) (**VÉASE TEMA 3 DEL CURSO**).

PASOS A REALIZAR

1. Lo primero es identificar y enfrentar la dualidad producto/servicio nuevo y existente con la dualidad mercado nuevo y existente.
2. Analice el entorno y las cualidades emprendedoras de los promotores de la nueva empresa. Especifique la razón de ser de la empresa y el factor clave del éxito.
3. Verifique y cuantifique la Viabilidad de la Idea de Negocio, con base en los recursos necesarios para llevarla a término. Determine el Punto Muerto Muerto de la inversión necesaria en el proyecto de nueva empresa.
4. Puede usar el software del curso, **DIAGNÓSTICO (Excel)**, para valorar y cuantificar la Idea de Nuevo Negocio (Nueva Empresa).

3. ANÁLISIS DE LA VIABILIDAD DE UN NUEVO NEGOCIO

Una vez analizada la previabilidad del futuro negocio, pretendemos diseñar la viabilidad de la empresa en términos de rentabilidad de inversiones. Para ello hemos de basarnos en el desarrollo de sus capacidades y así hacer frente a los riesgos y amenazas que encontremos en el entorno. De esta forma la empresa tenderá a su consolidación, se habrá alcanzado la supervivencia y los flujos de tesorería serán los suficientes que permitan recuperar la inversión inicial y obtener beneficios.

PASOS A REALIZAR

1. Planificar funcionalmente, por departamentos, la empresa (**VÉASE TEMA 4 DEL CURSO**). Las áreas serán: RRHH, Producción; Comercial, Aprovisionamientos, Innovación Tecnológica y Financiación.
2. Plan de Marketing: Mercado y Competencia, Determinar Objetivos y Metas, Evaluar Tácticas de Marketing y Evaluar Presupuestos mas propicios.
3. Viabilidad Económico-Financiera: Presupuestos de Inversión y Financiación, Determinación de Cash Flows, Determinación de la TIR, Rentabilidad Económica y Financiera, Valorar algunos ratios (Liquidez, Solvencia, ...).
4. Puede usar el software del curso, **VIABILIDAD (Excel)**, para valorar y cuantificar la Rentabilidad Interna del Nuevo Negocio (Nueva Empresa).
5. Realice el Plan Operativo de la Nueva Empresa (Nuevo Negocio) para el primer año de funcionamiento: Previsión de ventas por meses, Costes intrínsecos al negocio (personal, ...) y Balance de Situación al comienzo del ciclo económico.
6. Realice un sucinto INFORME FINAL de Viabilidad de la Nueva Empresa.

4. PLAN DE EMPRESA DE UN NUEVO NEGOCIO

Una de las primeras decisiones a adoptar por el promotor o promotores de una nueva empresa, *una vez estudiado el Plan de Viabilidad*, es la elección de la **forma jurídica** a adoptar, es decir se ha de acometer el denominado ***Plan de Empresa***, al objeto de obtener la licencia de apertura de la nueva empresa por parte del ayuntamiento pertinente y emprender así la actividad económica prefijada (**VÉASE TEMA 5 DEL CURSO**).

SUJETOS PASIVOS	TIPOS DE GRAVAMEN:	2013 y 2014
Tipo general		30%
Entidades de nueva creación excepto que tributen a un tipo inferior, aplicarán esta escala el primer período con BI positiva y el siguiente	Parte de Base Imponible hasta 300.000 €	15%
	Resto	20%
Entidades con cifra de negocio < 5M€ y plantilla < 25 empleados, que tributen al tipo general con condiciones	Parte de Base Imponible hasta 300.000 €	20%
	Resto	25%
Empresas Reducida Dimensión (cifra negocio < 10M€), excepto que tributen a tipo diferente del general	Parte de Base Imponible hasta 300.000 €	25%
	Resto	30%

Fuente: Agencia Tributaria. Gobierno de España.

PAA EL CASO DE SOCIEDADES DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

1. Puede iniciar una sociedad mercantil del tipo SLNE que puede ser Unipersonal.
2. Mediante el Documento Único Electrónico (DUE), puede formalizar la escritura de la sociedad ante notario.
3. Utilice la metodología de CIRCE y acuda a un PAIT (Punto de Asesoramiento e Inicio de Tramitación).
4. Configurada la escritura notarial y los estatutos de la nueva sociedad, debe conformar también los requisitos de las Administraciones Locales y Ayuntamientos, así como el correspondiente enganche de luz y fuerza y la tramitación de los requisitos en Seguridad Social.