



DE LA IDE AL PROYECTO. PASOS PARA CONVERTIR TU IDEA EN UN PROYECTO EMPRESARIAL...

Teruel, Septiembre de 2024.

¿POR DONDE EMPIEZO....?



"Empieza por el principio y acaba por el final"



1. Definir la idea. (Qué, por qué, para qué, cómo)

2. Conocer la burocracia (licencias y normativa)

3. Elegir la forma jurídica

4. Plan de Empresa y análisis de viabilidad

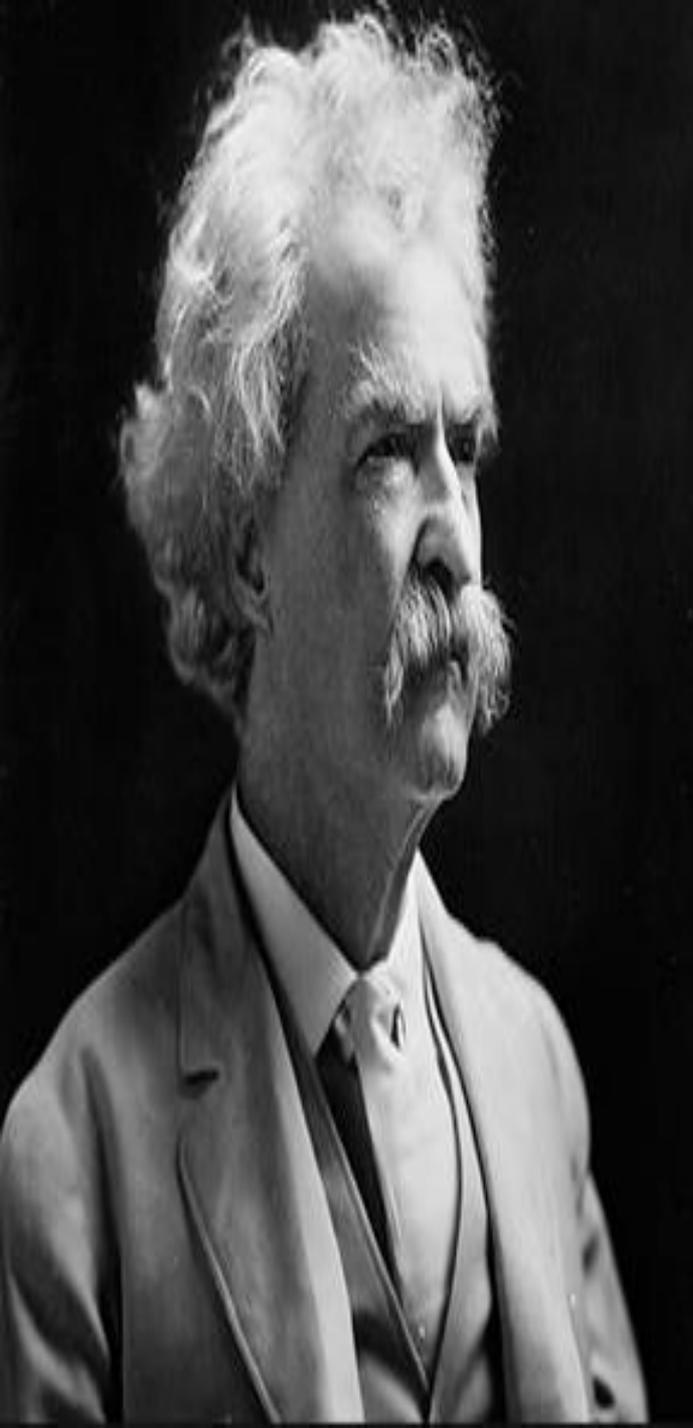
5. Plan de Inversión y financiación.

6. Revisión de ayudas y subvenciones.

7. Darse de alta (fiscalidad y cotización)

De la idea al proyecto empresarial





“ Un hombre con una idea nueva
es un loco hasta que la idea triunfa. ”

Mark Twain

Hay ideas cotidianas... y esas **TAMBIEN VALEN...**
pero **RECUERDA** son ideas si pretenden hacer algo
nuevo o al menos de manera diferente!...

¡HAY QUE DIFERENCIARSE!

*Qué necesidad cubre,
en qué mejora lo
existente...*



TALLER: "TENGO UNA IDEA DE NEGOCIO Y NO SE COMO LLEVARLA A CABO"



Además algunas actividades requerirán sumar al trámite de licencia de apertura, LA AUTORIZACIÓN y/o clasificación de la administración competente o la inclusión en su registro...

- ✓ Licencia de apertura
- ✓ Manipulador de alimentos
- ✓ Registro Sanitario
- * Ley de Artesanos
- * Ley de venta directa



Repasando... claves para la elección de forma jurídica.

¿Cuántas personas van a estar involucradas en el Proyecto?

¿Hay capitalistas?

¿Qué responsabilidad patrimonial estas dispuesto a "arriesgar"?

¿Qué urgencia tienes para el alta?

¿Qué disponibilidad económica tienes?

¿Qué necesidad de "imagen empresarial"?

¿Harás uso de gestor?

¿Qué te beneficia fiscalmente?

**Para hacer un análisis fiscal es mejor tener ya algún ejercicio fiscal a estudio, recuerda que puedes transformar la forma jurídica elegida.*





CLAVES DEL PROGRAMA ARIES:

... Discernir y orientar las ideas que pueden convertirse en **proyectos empresariales FACTIBLES/VIABLES**, prestando al emprendedor un servicio de acompañamiento y orientación hacia su puesta en marcha., de aquellas otras que difícilmente alcanzarían un nicho de mercado que las hiciera empresas sólidas, reflexionando con el emprendedor sobre este aspecto.

Cámara Teruel 978 61 81 91 / 978 83 46 00 / CONTACTO ÁREA DE SOCIOS BUSCAR

SERVICIOS PARA EMPRESAS ALQUILER DE ESPACIOS ACTUALIDAD **DC** **Departamento de Industria, Competitividad y Desarrollo Empresarial**

Atención y apoyo a pymes en Teruel

INICIATIVA ARIES. Aragón, Impulso de Empresas
¿Tienes una Pyme en Teruel o planteas ponerla en marcha?

ARIES. Aragón, impulso de empresas, es un programa financiado y coordinado por el Gobierno de Aragón, a través del Departamento de Industria, Competitividad y Desarrollo Empresarial, en colaboración con las Cámaras de Comercio de Aragón. Su objetivo es la atención y apoyo para la promoción de iniciativas empresariales de las PYME, tanto nuevas como de empresas ya existentes que desean crecer o mejorar su competitividad. La diferenciación y el valor fundamental del programa reside en la proximidad y

Plan de Inversiones vs Plan financiero



TALLER: "TENGO UNA IDEA DE NEGOCIO Y NO SE COMO LLEVARLA A CABO"

1º Presupuesto Inversiones

El establecimiento comercial está completamente equipado para su actividad normal, siguiendo las recomendaciones del franquiciador.

INVERSIONES inmovilizado	BASE	IVA (*)	TOTAL
Intangibles	10.000,00 €	1.800,00 €	11.800,00 €
Canón Adhesión franquicia	10.000,00 €	1.800,00 €	11.800,00 €
Instalaciones	3.515,57 €	632,80 €	4.148,37 €
Electricas	955,57 €	172,00 €	1.127,57 €
Comunicación	60,00 €	10,80 €	70,80 €
Montaje e Instalacion Franquicia	2.000,00 €	360,00 €	2.360,00 €
Pintura	500,00 €	90,00 €	590,00 €
Equipamiento de Maquinaria	3.658,00 €	658,44 €	4.316,44 €
Equipo reprografia	2.500,00 €	450,00 €	2.950,00 €
Máquinas auxiliares	1.158,00 €	208,44 €	1.366,44 €
Mobiliario Comercial	11.674,00 €	2.101,32 €	13.775,32 €
Equipos proceso Información	2.015,00 €	362,70 €	2.377,70 €
Otro Inmovilizado material	1.800,00 €	324,00 €	2.124,00 €
Equipos seguridad-Alarma y Video	600,00 €	108,00 €	708,00 €
Rótulos y Almacen	1.200,00 €	216,00 €	1.416,00 €
TOTAL Activos No corrientes	32.662,57 €	5.879,26 €	38.541,83 €
Existencias en Aprovisionamientos (1)	15.000,00 €	2.700,00 €	17.700,00 €
Circulante - Fondo de Maniobra (2)	6.931,20 €		6.931,20 €
Fianzas	1.000,00 €		1.000,00 €
TOTAL Activos Corrientes	22.931,20 €	2.700,00 €	25.631,20 €
TOTAL INVERSION ACTIVO	55.593,77 €	8.579,26 €	64.173,03 €



FINANCIACION	IMPORTE
PATRIMONIO NETO	15.000,00 €
Fondos propios	15.000,00 €
Aportación propia	15.000,00 €
PASIVO NO CORRIENTE	50.000,00 €
Deudas a Largo Plazo	50.000,00 €
Préstamos	50.000,00 €
Total Financiación	65.000,00 €

→ SUPERÁVIT POR DESEMBOLSO:

826,97 €

- Los promotores o socias se comprometen a realizar una aportación extraordinaria de 15.000,00 €
- La cantidad de los préstamos está tomada de los datos del emprendedor y corresponde a :
 - Préstamo Línea ICO Inversión : 42.000,00 €
 - Préstamo AVANZA : 8.000,00 €
- Se pudieran utilizar otros productos financieros para mantener el equilibrio monetario, descompensado por las compras al franquiciador de material, como son las líneas de crédito.

AHORA LOS GASTOS: APUNTA!! ¿CÚALES SERÁN LOS GASTOS DE TU NEGOCIO?



CONCEPTOS	MES	AÑO	COMENTARIOS
• Arrendamiento Local			<i>*No siempre es oportuno elegir el local más grande antes un mismo precio de alquiler → genera más gastos</i>
• Servicios Profesionales y gestor			<i>*No es obligatorio pero recomendable al menos principio</i>
• Seguros. <u>Resp. Civil/Accd.</u> e Incendios			<i>*Sólo es obligatorio en algunas actividades, para el resto es recomendable</i>
• Publicidad y promoción			<i>*Sobre todo al principio hemos de insistir en que se nos conozca</i>
• Suministros : electricidad y otros			<i>*Estimaciones conforme a proveedor o facturas anteriores</i>
• Telefonía e internet			<i>*Estimaciones conforme a proveedor</i>
• Papelería			<i>*Para facturación, albaranes, copias etc...</i>
• Reparaciones , mantenimientos y limpieza			<i>*Si hay necesidad de pagos periódicos</i>
• Otros Servicios			<i>*Suscripciones, colegiaciones u otros...</i>
• Tributos y tasas			<i>*Tasas municipales o autonómicas</i>
• Cotización autónomo			<i>*Hay que atender al nuevo RD-Ley 4/2013</i>
• Servicios bancarios/Comisiones			<i>*Comisiones periódicas e intereses</i>
• Remuneración pretendida			<i>* Una previsión del salario pretendido</i>
• Amortización / cuota préstamo			<i>*Contablemente se considera gasto la amortización del bien, pero realmente de caja sale la cuota bancaria</i>



INGRESOS: Quizás lo mas complicado... podemos valernos de nuestra experiencia en negocios similares, obtener las cuentas de otras empresas a través de registro mercantil, hacer escenarios posibles, estimar en base a la población y el gasto medio... **PERO NUNCA PODREMOS TENER LA CERTEZA!** → No obstante la clave será el umbral de rentabilidad

CUENTAS ESTIMATIVAS MES DE ENERO	Nº DE SERVICIOS/DIA	DIAS CONTEMPLADOS	CANTIDAD MENSUAL	P.V.P	INGRESOS
MENU COMIDA DIARIO	17	18	306	14	4.284,00 €
MENU CENA SEMANA	10	18	180	16	2.880,00 €
MENU F.SEMANA Y FESTIVOS	25	9	225	16	3.600,00 €
COMINDAS CARTA F.SEMANA Y FESTIVOS	20	9	180	30	5.400,00 €
CENA CARTA SABADOS	20	4	80	30	2.400,00 €
TOTALES	92				18.564,00 €

CUENTAS ESTIMATIVAS DEL MES DE FEBRERO	Nº DE SERVICIOS/DIA	DIAS CONTEMPLADOS	CANTIDAD MENSUAL	P.V.P	INGRESOS
MENU COMIDA DIARIO	17	15	255	14	3.570,00 €
MENU CENA ENTRE SEMANA	10	15	150	16	2.400,00 €
MENU F.SEMANA Y FESTIVOS	30	9	270	16	4.320,00 €
COMIDAS CARTA F.SEMANA Y FESTIVOS	30	9	270	30	8.100,00 €
CENA CARTA SÁBADOS	30	5	150	30	4.500,00 €
TOTALES	117				22.890,00 €

CUENTAS ESTIMATIVAS DEL MES DE MARZO	Nº DE SERVICIOS/DIA	DIAS CONTEMPLADOS	CANTIDAD MENSUAL	P.V.P	INGRESOS
MENU DIARIO	17	16	272	14	3.808,00 €
MENU CENA SEMANA	17	16	272	16	4.352,00 €
MENU F.SEMANA Y FESTIVOS	30	11	330	16	5.280,00 €
COMIDAS CARTA F.SEMANA Y FESTIVOS	30	11	330	30	9.900,00 €
CENA CARTA	30	7	210	30	6.300,00 €
TOTALES	124				29.640,00 €

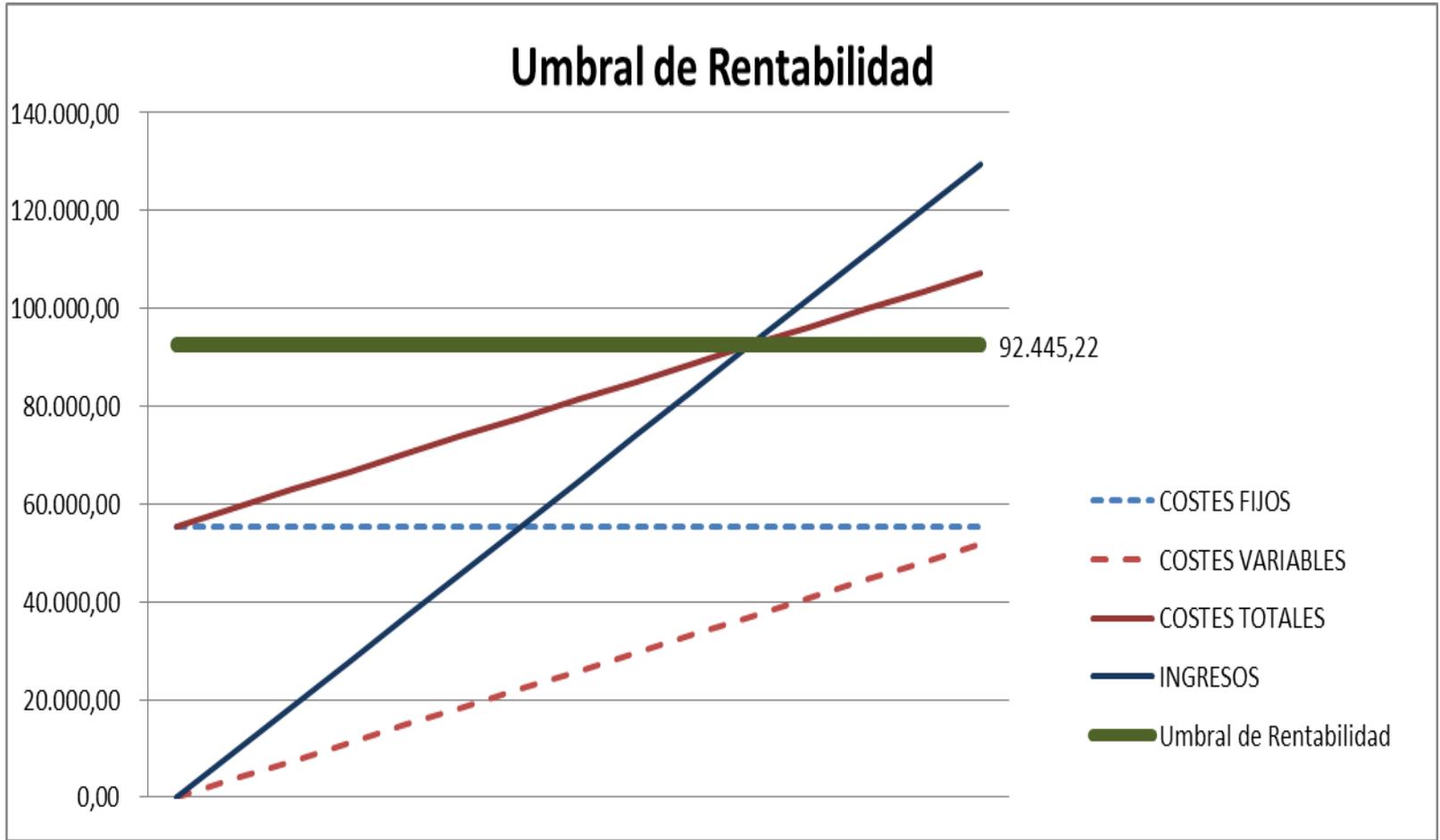
Viabilidad económica



TEN EN CUENTA QUE EL DINERO QUE INGRESAS EN CAJA
¡NO ES TUYO!

En los ingresos hay que tener en cuenta “El margen comercial” que es fundamental en la viabilidad del negocio dado que supone el % de los ingresos que queda una vez descontados los costes de aprovisionamientos o materias primas, y por tanto con los que se habrán de soportar el resto de costes, incluyendo el salario, y de donde se generaría el beneficio...

**Es importante manejar debidamente ese margen teniendo en cuenta oscilaciones de temporada, mermas, obsolescencia etc...*



UMBRAL DE RENTABILIDAD/PUNTO MUERTO/PUNTO DE EQUILIBRIO

Ingresos necesarios para que el negocio soporte su estructura de gastos

SUBVENCIONES vs "FONDOS DE AYUDAS"



FTJ Fondo de Transición Justa

Súmate a la transformación de Teruel
Contamos contigo

Más de **88** Millones de euros en ayudas para proyectos

IAF INSTITUT ARAGON FOMENTO

FONDO DE INVERSIONES DE TERUEL
Actuaciones financiadas por el Fondo de Inversiones de Teruel

GOBIERNO DE ARAGON

KD KIT DIGITAL

NEXT GENERATION EU
#NextGenerationEU #EUBudget



Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia

Los pueblos con minas cerradas reclaman recibir todo el Miner

Reconocen que hay que rentabilizar mejor las ayudas

Insisten en pedir infraestructuras que son "fundamentales"



Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia

España transforma

SUBVENCIONES



1. Las subvenciones por lo general llegan tras el inicio del negocio. (Vs pago único)
2. Pueden requerir la solicitud previa a la actuación.
3. Estar condicionadas a la viabilidad y permanencia de la actividad empresarial o toca devolverlas.
4. Normalmente van vinculadas a la inversión realizada en porcentajes.
5. El proyecto ha de estar alineado con las políticas convocantes.
6. **NO DEBEN SER ARGUMENTO DECISIVO PARA INICIAR UN NEGOCIO.**



ACTUALMENTE SE ESTÁ POTENCIANDO...

- 1. Proyectos rurales**
- 2. Digitalización**
- 3. Sostenibilidad y eficiencia**
- 4. Innovación tecnológica**
- 5. Incorporación al mercado laboral**
- 6. Colectivos desfavorecidos**



CONSEJOS "?"





Se parece
mas a un
Maratón
que a un
sprint!!



TALLER: "TENGO UNA IDEA DE NEGOCIO Y NO SE COMO LLEVARLA A CABO"

A tablet device is shown with a white screen containing text. The text is in Spanish and encourages learning through various activities. Below the text is a small cartoon character icon. The tablet is set against a pink background that also features a pen icon.

**Sigue
aprendiendo...**
cursos, charlas,
viajes, ferias..
**Observa,
participa!**

A small, round cartoon character wearing a brown hat and a yellow shirt, with large eyes and a friendly expression.

TALLER: "TENGO UNA IDEA DE NEGOCIO Y NO SE COMO LLEVARLA A CABO"



Trabajar
contratado
puede ser el
comienzo..



TALLER: "TENGO UNA IDEA DE NEGOCIO Y NO SE COMO LLEVARLA A CABO"

Cámara
Teruel



Elije bien a
tu socio...
sed
COMPLEMENTARIOS!



TALLER: "TENGO UNA IDEA DE NEGOCIO Y NO SE COMO LLEVARLA A CABO"



Hay que manejarse en distintos roles...

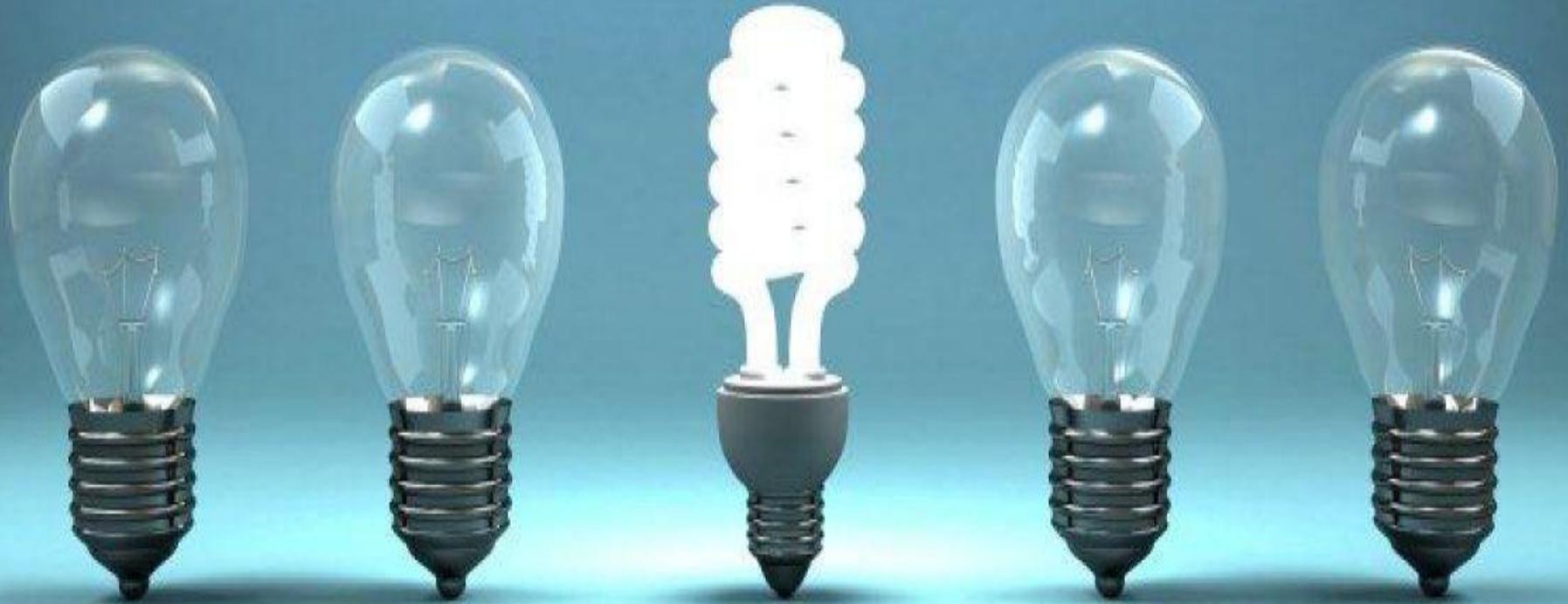


TALLER: "TENGO UNA IDEA DE NEGOCIO Y NO SE COMO LLEVARLA A CABO"

Cámara
Teruel



TALLER: "TENGO UNA IDEA DE NEGOCIO Y NO SE COMO LLEVARLA A CABO"



DIFERENCIACIÓN ES LA OPCIÓN!!



TALLER: "TENGO UNA IDEA DE NEGOCIO Y NO SE COMO LLEVARLA A CABO"

..Piensa como cliente...

SI HAY CLIENTE, TODO TIENE SOLUCIÓN..."



TALLER: "TENGO UNA IDEA DE NEGOCIO Y NO SE COMO LLEVARLA A CABO"



ARIES, Aragón, impulso de empresas, es un programa financiado y coordinado por el Gobierno de Aragón, a través del Departamento de Economía, Empleo e Industria, en colaboración con las Cámaras de Comercio de Aragón.

Con el ARIES se ofrece un **asesoramiento y consultoría gratuitos para las PYMEs**, tanto de nueva creación como a las iniciativas de mejora o ampliación de las ya establecidas que redunden en su consolidación, crecimiento y competitividad.

<https://www.camarateruel.com/>

☎ 978 61 81 91 - TERUEL

☎ 978 83 46 00 - ALCAÑIZ

☎ 613 123 591 - MORA DE RUBIELOS

☎ 622 54 85 68 - CALAMOCHA

→

Cámara
Teruel