



JAFLE

El viaje de los adultos desempleados de la educación financiera al espíritu empresarial

Contenido del plan de estudios de educación financiera

MÓDULO 2: Espíritu empresarial

Lección 20: Tengo una idea



"Hay muchas ideas llamativas, lo que falta es el deseo de realizarlas".
(Seth Godin)

Idea de negocio



Es una idea que los empresarios deciden poner en práctica para alcanzar los objetivos que se proponen. Si un empresario describe su idea de negocio de forma clara, nítida y completa, el trabajo a realizar en torno a esta idea de negocio también se desarrollará con claridad.

Plan de empresa

Toda buena idea necesita un buen **PLAN DE NEGOCIO**.

Se trata de un expediente que muestra las características y objetivos del empresario, las características básicas de la empresa que se va a crear, su estructura jurídica, los socios, las características del mercado objetivo, los procesos de producción, los procesos administrativos y la estructura financiera.

Antes de poner en marcha una empresa, el empresario debe saber cuáles son sus puntos fuertes y débiles, tanto de la idea de negocio como de sí mismo.

Además, es necesario conocer los riesgos y oportunidades del mercado y del sector.

Consulte este enlace para encontrar una guía sencilla sobre cómo planificar su empresa en sólo unos pasos...

<https://www.forbes.com/advisor/business/how-to-start-a-business/>



Análisis DAFO

El análisis DAFO ofrece la oportunidad de evaluar simultáneamente los puntos fuertes y débiles de un concepto empresarial, así como las oportunidades y amenazas externas.

La sigla DAFO está formada por las iniciales de las siguientes palabras:

- D** - Debilidades
- A** - Amenazas
- F** – Fortalezas
- O** – Oportunidades

En inglés es SWOT



Análisis DAFO

Los siguientes son ejemplos de cuestiones que pueden abordarse utilizando el análisis DAFO:

Puntos fuertes

- ¿Qué es lo que mejor se te da?
- ¿Qué hace que su opinión sea diferente?
- ¿Esta idea de producto o servicio es sólo suya?
- ¿Será capaz de crear un grupo de empleados creativos y con talento?

Puntos débiles

- ¿Son suficientes sus recursos (recursos humanos, dinero y activos que puede utilizar en su empresa)?
- ¿Serás capaz de liderar con fuerza a tu equipo?

Análisis DAFO

Los siguientes son ejemplos de cuestiones que pueden abordarse utilizando el análisis DAFO:

Oportunidades

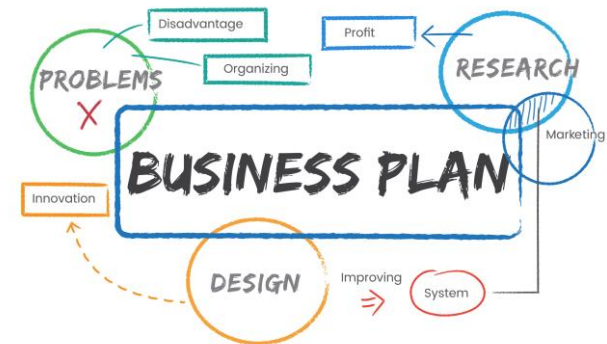
- ¿Puede prever la demanda de su producto o servicio?
- ¿Qué ha descubierto que sus competidores no hayan visto?
- ¿Hay sitio en el mercado para un nuevo actor?

Amenazas

- ¿Existe la posibilidad de que entren nuevos competidores en el mercado?
- ¿Existe el riesgo de que su producto o servicio pase de moda en poco tiempo?
- ¿Se encuentra en una zona con mucha competencia?
- ¿Sus clientes corren el riesgo de comprar directamente al fabricante y no a usted?

¿Cómo preparar un plan de empresa?

1. ¿Qué trabajo vas a hacer?
2. ¿Quién es su mercado objetivo?
3. ¿Qué producto/servicio vas a ofrecer?
4. ¿En qué se diferenciará tu producto/servicio del de sus competidores en el mercado?
5. ¿Quién o quiénes son sus competidores?
6. ¿Qué vendedores/proveedores utilizará?
7. ¿Qué tipo de sociedad jurídica te conviene?
8. ¿Dónde establecerás tu empresa?
9. ¿Cuáles serán las necesidades de su equipo/empleados?
10. ¿Es rentable este negocio?



Preparación del plan de empresa

El proceso de preparación del plan de empresa es un proceso importante que incluye una **investigación detallada**. Con el plan de empresa, el empresario evalúa objetivamente el negocio que va a crear. El empresario comprende si la idea de negocio es una idea rentable con el plan de empresa que ha preparado.

Un **buen plan de empresa** define qué recursos son necesarios para el empresario. Establece cómo se obtendrán estos recursos. Con el plan de empresa, el empresario minimiza el riesgo al que puede enfrentarse examinando todos los elementos relacionados con el negocio que va a establecer. Puede reducir costes. Con un plan de empresa, los empresarios se centran en el negocio que quieren establecer y ahorran tiempo. También establece puntos de referencia para comparar los planes empresariales con las previsiones y los resultados de la ejecución. Por lo tanto, debe realizarse un trabajo cuidadoso y meticuloso al preparar un plan de empresa.



Lección 21: Gestionar mi empresa

Gestionar con éxito la empresa en propiedad es un deseo de todos los líderes.

Aunque hoy en día hay muchas empresas en funcionamiento, el número de las que tienen éxito es muy reducido. Por este motivo, se encuentra entre los temas que se preguntan cómo debe ser la gestión de una empresa.

En una empresa de éxito, tan importante como un buen directivo es que los empleados estén bien equipados. Mientras que los empleados que abrazan su trabajo se esfuerzan por el éxito de la empresa, por el contrario, los que se aburren con su trabajo, se sienten inútiles y están mal dirigidos acabarán convirtiéndose en empleados que esperan a que termine su jornada laboral.

Administración de empresas

Crear un modelo de negocio

Es una situación habitual que el punto de mira se disperse después de empezar a trabajar en un área. Por esta razón, es muy importante crear un modelo de negocio en relación con el trabajo realizado. Establecer la estructura identificando y modelando los procesos reforzará la mano del gestor. Crear un plan definitivo revisándolos cuando sea necesario proporcionará increíbles beneficios a la empresa. Hacer el modelado en forma de "versión" proporcionará la capacidad de analizar e interpretar en términos de seguimiento de la evolución de los procesos.



Administración de empresas

Formar bien al personal

La calidad del trabajo realizado viene determinada por la cohesión y eficacia del equipo de trabajo. Por lo tanto, la formación interna y la comunicación entre los empleados son cruciales. Proporcionar a los empleados formación de orientación durante el proceso de contratación y, posteriormente, formación adicional cuando sea necesario, aumentará el rendimiento. Normalizar las actividades de formación de la institución y desarrollar una estrategia al respecto dará a la empresa un aspecto profesional.



JAFLE

Administración de empresas

Determinar la estrategia de contratación y despido

La gestión empresarial también incluye la contratación de nuevo personal o el despido del existente. Es importante tener una estrategia bien definida de contratación y despido en la gestión de la empresa. Si la empresa no tiene un departamento de Recursos Humanos, este proceso lo lleva a cabo uno de los directivos de la empresa.

Los empleados deben tener una estructura que les permita adaptarse a la estructura de los directivos y de la empresa. Como no será posible trabajar con personas con acuerdos difíciles, conviene elegir a personas que puedan adaptarse a la cultura de la empresa. También es necesario contar con un procedimiento determinado para los despidos. Preparar un procedimiento que aborde cuestiones como las condiciones que darán lugar al despido y cómo se gestionará este proceso garantizará una gestión más sana de las operaciones.



Administración de empresas

Determinación de estrategias empresariales y de gestión de personal

La gestión empresarial y de personal en las empresas de nueva creación suele ser tarea de los directores de empresa. Debe haber una cierta estrategia en cuestiones como el análisis del rendimiento de los empleados, el seguimiento del trabajo realizado y las necesidades de personal. Aunque trabajar con equipos pequeños facilita la gestión, el seguimiento del rendimiento y de la empresa se hace más difícil a medida que el equipo crece con el tiempo. En estos casos, sería más adecuado seguir el camino de la departamentalización y determinar jefes de departamento.



Administración de empresas

Determinar las estrategias de atención al cliente

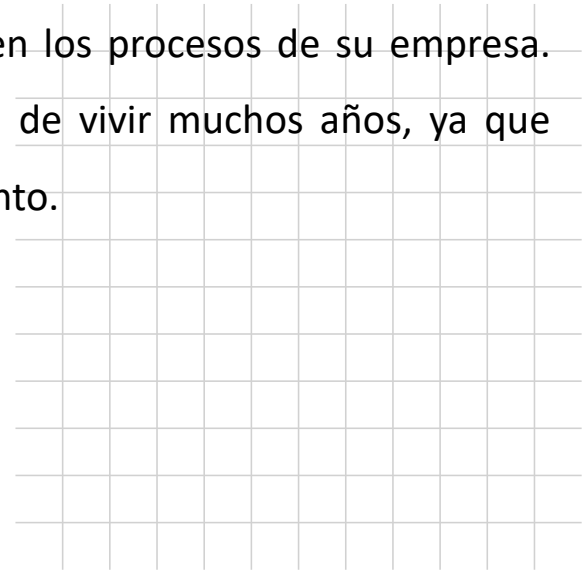
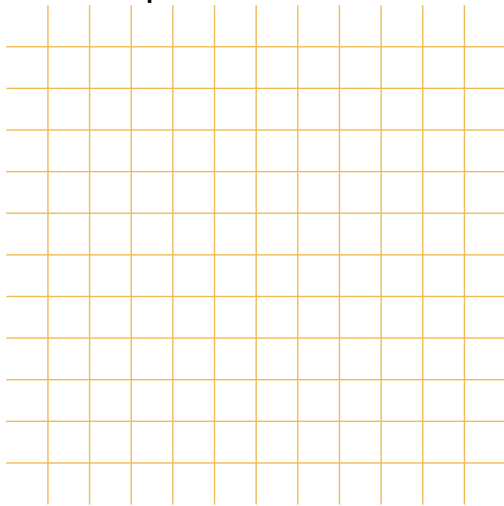
La satisfacción del cliente es una de las cuestiones más importantes para toda empresa hoy en día. Dado que un solo cliente insatisfecho afectará a la opinión que muchas personas tienen de la marca, hay que esforzarse por mejorar los servicios de atención al cliente. Es útil determinar estrategias y hojas de ruta relacionadas con la gestión y la comunicación con el cliente en la dirección de la empresa y preparar los procedimientos que se aplicarán en la comunicación con el cliente.



Administración de empresas

Dar importancia a la sostenibilidad

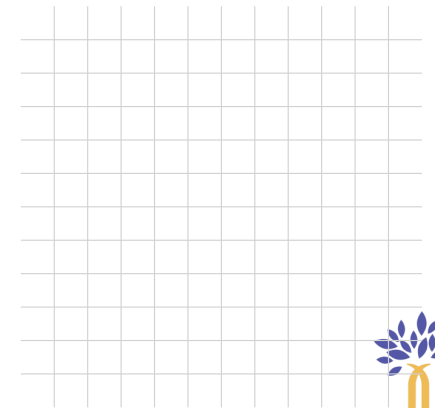
La sostenibilidad en la gestión de una empresa es posible cuando las soluciones y los enfoques innovadores están permanentemente integrados en los procesos de su empresa. Gracias a la sostenibilidad, la empresa tendrá la posibilidad de vivir muchos años, ya que podrá adaptarse a las condiciones cambiantes de cada momento.



Administración de empresas

Informes

Informar de los resultados obtenidos de las actividades de la empresa será de gran utilidad para comprender si se han dado los pasos adecuados. Establecer una estructura de elaboración de informes dentro de la empresa mantendrá al directivo en una zona segura y será la piedra angular del próximo avance. Este sistema también contribuirá al análisis de los datos obtenidos y a beneficiarse de los resultados.



Gestión financiera en la empresa

La gestión de una empresa consta de muchas etapas. No basta con abrir la tienda/oficina, recibir a los clientes, mantener actualizada la página web, completar los pedidos de los clientes y realizar otras tareas relacionadas con el negocio. Un elemento importante de la gestión de una empresa es la toma de decisiones financieras.

Cuando la empresa necesita fondos, es necesario tomar la decisión correcta en muchas cuestiones, como decidir dónde y cómo pedir dinero prestado, organizar las entradas de efectivo, programar los gastos y determinar los métodos de pago que pueden utilizar los clientes. Desde el servicio al cliente hasta la gestión financiera, todos los aspectos son importantes para establecer, gestionar y hacer crecer con éxito la empresa.

Gestión financiera en la empresa

Tener conciencia presupuestaria

Todas las decisiones que afectan de cerca al futuro de la empresa se basan en la adecuación económica. Las empresas que no son económicamente fuertes no pueden emprender nuevas aventuras. Para ello, los directivos de la empresa deben conocer el presupuesto y ocuparse de tomar medidas para aumentar los ingresos y reducir los gastos.



Gestión financiera en la empresa

Gestión de tesorería

Una buena gestión de una empresa significa en realidad una buena gestión de la tesorería. Se trata de un proceso continuo que comienza en la fase de la idea, se extiende hasta la búsqueda de capital, la puesta en marcha de la empresa, la gestión de los gastos y de los ingresos. El control del dinero que entra y sale del negocio, la determinación de las medidas a tomar en función del déficit o superávit que se produzca son muy importantes para llevar a cabo las actividades de la empresa de forma saludable. Aunque parezca que el trabajo da dinero, si este dinero no se gestiona bien, la empresa puede enfrentarse al riesgo de cierre.

Gestión financiera en la empresa

Después de Pérdidas y Ganancias

Al fin y al cabo, para que el negocio tenga éxito, es necesario ganar más dinero del que se gasta. Crear una cuenta de pérdidas y ganancias y aprender a leerla puede ayudarte a encontrar formas de aumentar los ingresos, recortar gastos y ganar más dinero.

Determinar las opciones de pago

Como propietario de un negocio, es necesario decidir qué tipos de pago utilizar, como efectivo, cheque, tarjeta de crédito o tarjeta de débito. Ofrecer varias opciones de pago puede atraer a más clientes y hacer más compras. Sin embargo, también hay que tener en cuenta las ventajas, los inconvenientes y el coste de cada tipo de pago.

Gestión financiera en la empresa

Servicios bancarios

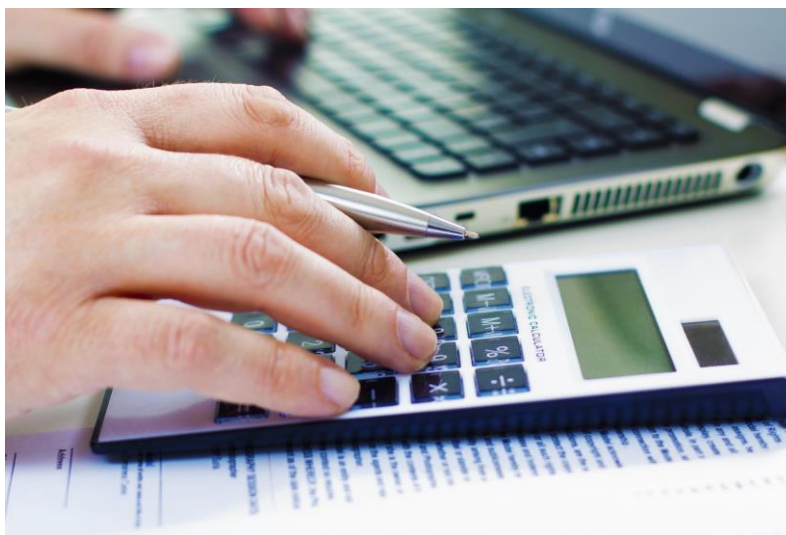
Una de las cosas que hay que hacer después de poner en marcha el negocio es abrir una cuenta bancaria para la empresa. Abrir una cuenta bancaria empresarial separa las cuentas personales de las empresariales y facilita el seguimiento. En caso de dificultades financieras en el negocio, también ahorra tiempo cuando es necesario proteger la cuenta personal y preparar una declaración de impuestos.

Ser propietario de un préstamo comercial

Dado que los bancos son la primera fuente de referencia cuando las empresas necesitan dinero de forma inesperada, disponer de un préstamo en cualquier momento en el banco generará confianza en la empresa. En ocasiones, la disponibilidad de un préstamo que pueda financiar gastos repentinos que puedan surgir por impuestos u otros motivos ampliará el alcance del negocio.

Lección 22: Cuenta de resultados

Un empresario debe aprender a preparar una cuenta de resultados para determinar sus ingresos y gastos. Así, al final de cada ejercicio contable, es capaz de determinar el resultado de explotación (beneficio o pérdida). Así, es capaz de comprender los resultados financieros de su empresa.



Lección 22: Cuenta de resultados

La cuenta de resultados es un cuadro en el que se detallan los ingresos, los gastos, los pagos periódicos y todos los demás tipos de ingresos y gastos financieros de la empresa durante un periodo determinado. La elaboración de las cuentas de resultados debe ser sencilla, comprensible y acorde con el análisis financiero. En la cuenta de resultados se reflejan las actividades ocurridas durante un periodo concreto (mensual, trimestral o anual). Todas las actividades incluidas en la cuenta de resultados deben haberse producido durante el periodo para el que se ha creado la cuenta de resultados. En otras palabras, las ventas no realizadas, las proyecciones futuras, los planes y las expectativas no deben incluirse en la cuenta de resultados.

Ejemplo de cuenta de resultados

	Notas	Período actual	Período anterior
ACTIVIDADES CONTINUADAS			
Ingresos por ventas			
Coste de las ventas (-)			
BENEFICIO/PÉRDIDA BRUTO			
Gastos de explotación (-)			
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN			
Principales ingresos financieros no operativos			
Gastos financieros no operativos (-)			
RESULTADO DE OPERACIONES CONTINUADAS ANTES DE IMPUESTOS			
Período Ingresos/gastos fiscales			
Ingresos/gastos por impuestos diferidos			
RESULTADO DEL EJERCICIO PROCEDENTE DE OPERACIONES CONTINUADAS			

¿Por qué es importante la cuenta de resultados?

Los empresarios buscan el mayor beneficio posible de sus esfuerzos a lo largo de toda su carrera empresarial. Por consiguiente, todas las actividades empresariales deben documentarse con regularidad. Los registros contables documentan todos los aspectos de las operaciones de una empresa. Con el registro de las transacciones en el proceso contable, se crean cuentas de ingresos y gastos al final del periodo.

Los beneficios o pérdidas se calculan numéricamente mediante la cuenta de resultados, que detalla los ingresos y gastos de la empresa. Además del beneficio o la pérdida, la cuenta de resultados muestra todas las actividades (ventas, costes, ingresos y gastos) que afectan a la formación del beneficio o la pérdida. Por consiguiente, las empresas pueden tomar decisiones financieras más eficaces a corto o largo plazo y llevar a cabo el proceso con la ayuda de sus cuentas de resultados.





JAFLE

El viaje de los adultos desempleados de la
educación financiera a la iniciativa empresarial

2021-1-TR01-KA220-ADU-000033446