

# fázilit

fazilitadores empresariales

**CURSO:**

**Puesta en marcha de iniciativas  
de Economía Social**



# PreSentación fáZilit

Ayudamos a empresas, organizaciones y emprendedores con proyectos que van más allá de lo económico, proyectos "Soul Business".

Hacemos que tu idea sea viable, sostenible y extraordinaria.

así de fáZilit

# PreSentación fáZilit



fazilitando

innovando

formación

rSe

lab

# PreSentación

1. Breve presentación de los participantes
  2. Breve Descripción de los proyectos o ideas de empresa que se están desarrollando
- (Recogida de información)

# Innovación Concepto

“El verdadero viaje de descubrimiento no es ver mundos nuevos, sino cambiar los ojos”.

**Marcel Proust**

escritor francés



# Innovación Concepto



INNOVACIÓN  
=  
INVENCIÓN + COMERCIALIZACIÓN



# Innovación

## Tipos

Por Objetivo:

1. Producto
2. Proceso
3. Comercial

Por Impacto:

1. Incremental
2. Disruptiva





# Innovación Tipos

## Innovación en Modelo de Negocio

### Innovación de Éxito



# Itinerario Emprendimiento



# Modelo de Negocio

“Tu producto no es tu producto sino tu modelo de negocio”

Ash Maurya en @sintetia  
[j.mp/QFkpb](https://j.mp/QFkpb)

“Los clientes no se preocupan por tu solución, se preocupan por sus problemas”

David Maclure @500Startups



# Modelo de Negocio

## Concepto

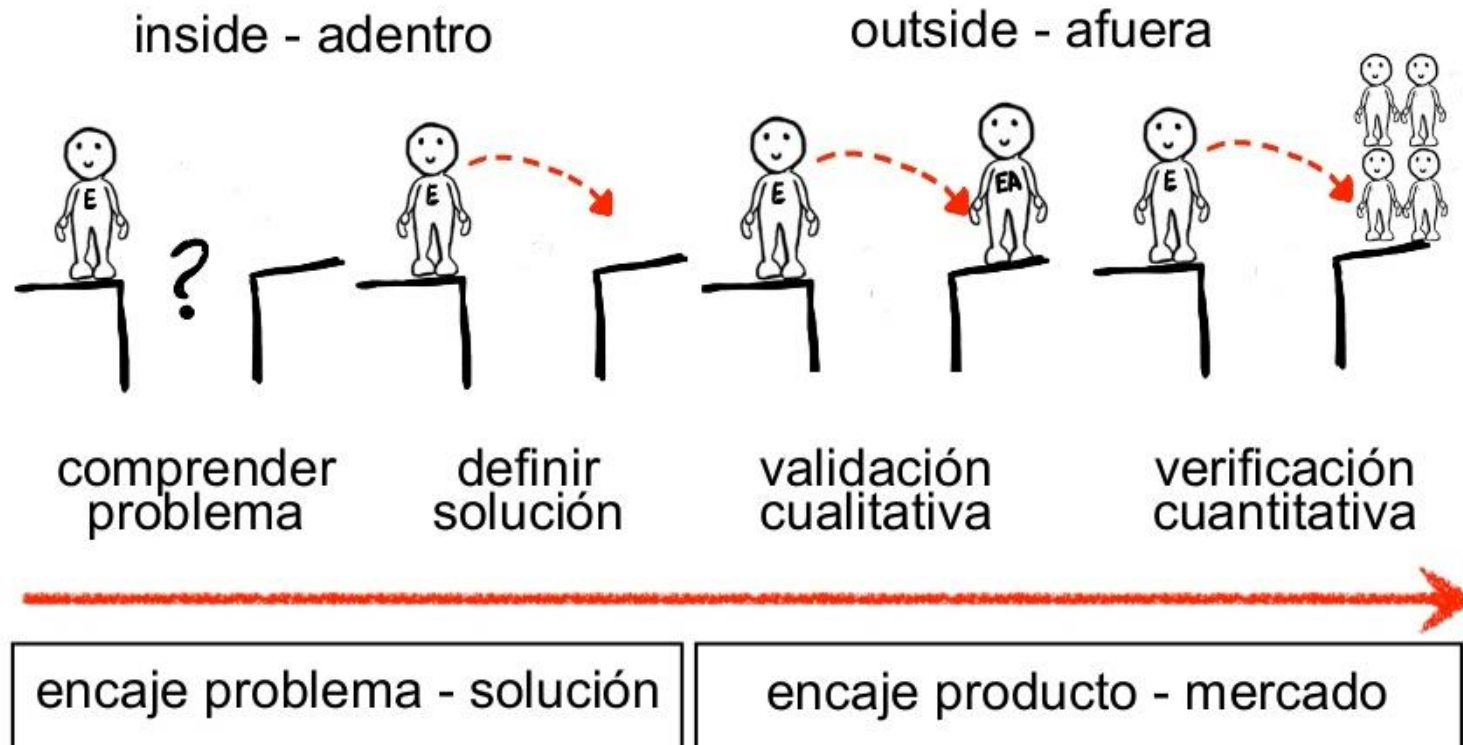
1. ¿Qué es un Modelo de Negocio?
2. ¿Qué importancia tiene?
3. Modelo de Negocio vs Plan de Negocio
4. Base Metodológica: *“Obsesión” por el cliente, desde el principio.*
5. *Lean Canvas, Running Lean, Customer Development...*

# Modelo de Negocio Idea

1. La importancia de la Idea
2. Debe responder:
  - ¿Qué problema vas a solucionar?
  - ¿Cómo vas a solucionarlo?
  - ¿A quién se lo vas a solucionar?
3. De la Idea al Problema  
(Ejemplo Cereales)
4. Del Problema a la Solución
5. De la Solución al Cliente
6. Nuestros beneficiarios



# Modelo de Negocio Validación



# Modelo de Negocio

## Nuestros beneficiarios

- Z** Está alineado nuestro modelo con la Visión/Misión de la entidad
- Z** Las actividades que estamos pensando, ¿responden a las necesidades de las personas?
- Z** Si nuestro objetivo es crear empleo... ¿está alineada la actividad con los perfiles profesionales de las personas?
- Z** Si es un empleo en tránsito... ¿Vamos a posibilitar una inserción posterior?

# Modelo de Negocio

## Nuestro Modelo - Business Model Canvas

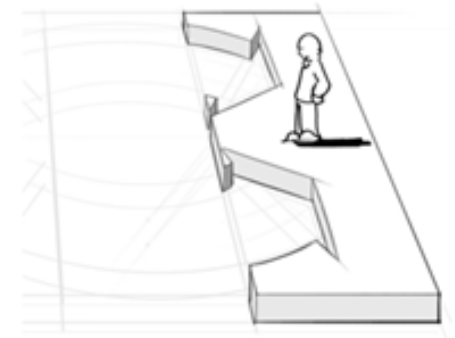




# Modelo de Negocio

## Nuestro Modelo - Segmento de Clientes

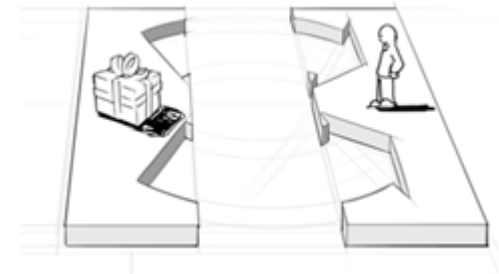
- Z** Grupos de Personas a las que nos dirigimos
- Z** Recordar Problema-Solución
- Z** Para Necesidades/Soluciones Diferentes – Segmentos Diferentes
- Z** Diferentes tipos de Segmentos



# Modelo de Negocio

## Nuestro Modelo - Propuesta de Valor

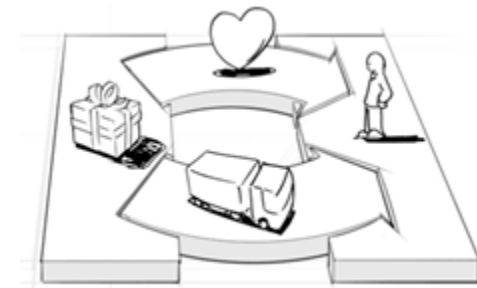
- Z** Qué problema solucionamos para nuestros clientes. Aún más allá cuál es el Beneficio
- Z**Cuál es nuestra estrategia competitiva
- Z**Cuál es nuestro Valor añadido
- Z**Ubicación, Escasez, Precio, Calidad, Diseño, Personalización...



# Modelo de Negocio

## Nuestro Modelo - Relaciones y Canales

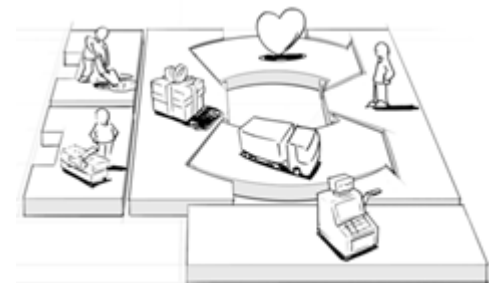
- Z** Qué relación vamos a tener con nuestros clientes, va a ser personal, telemático, basado en la captación o la fidelización
- Z** Qué percepción tendrán los clientes de nuestra marca
- Z** Cómo va a llegar nuestra propuesta de valor a los clientes
- Z** Camino a la Experiencia del cliente



# Modelo de Negocio

## Nuestro Modelo - Actividades y Recursos

- Z** Actividades clave que necesitamos desarrollar
- Z** A veces confundimos el listado de actividades con la propuesta de valor. OJO!
- Z** Actividades: Procesos de producción, comercialización, marketing...
- Z** Recursos: Necesidades de recursos, tipo y cantidad



# Modelo de Negocio

## Nuestro Modelo - Alianzas clave

- Z** Alianzas necesarias para el negocio o la actividad
- Z** Aquellas personas, empresas o entidades que complementen nuestras capacidades y potencian la propuesta de valor

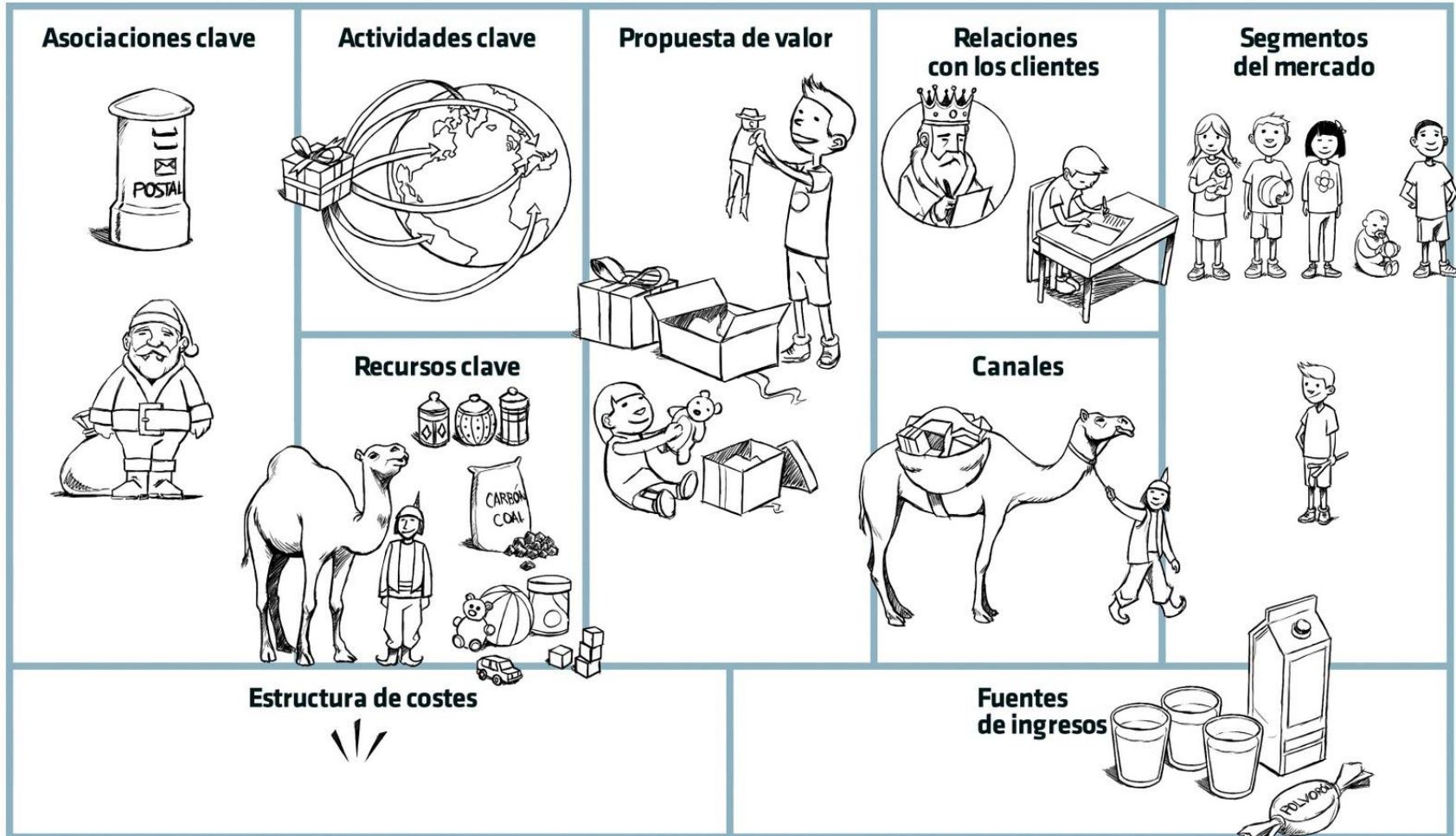




# Ejemplo: NeSpresso

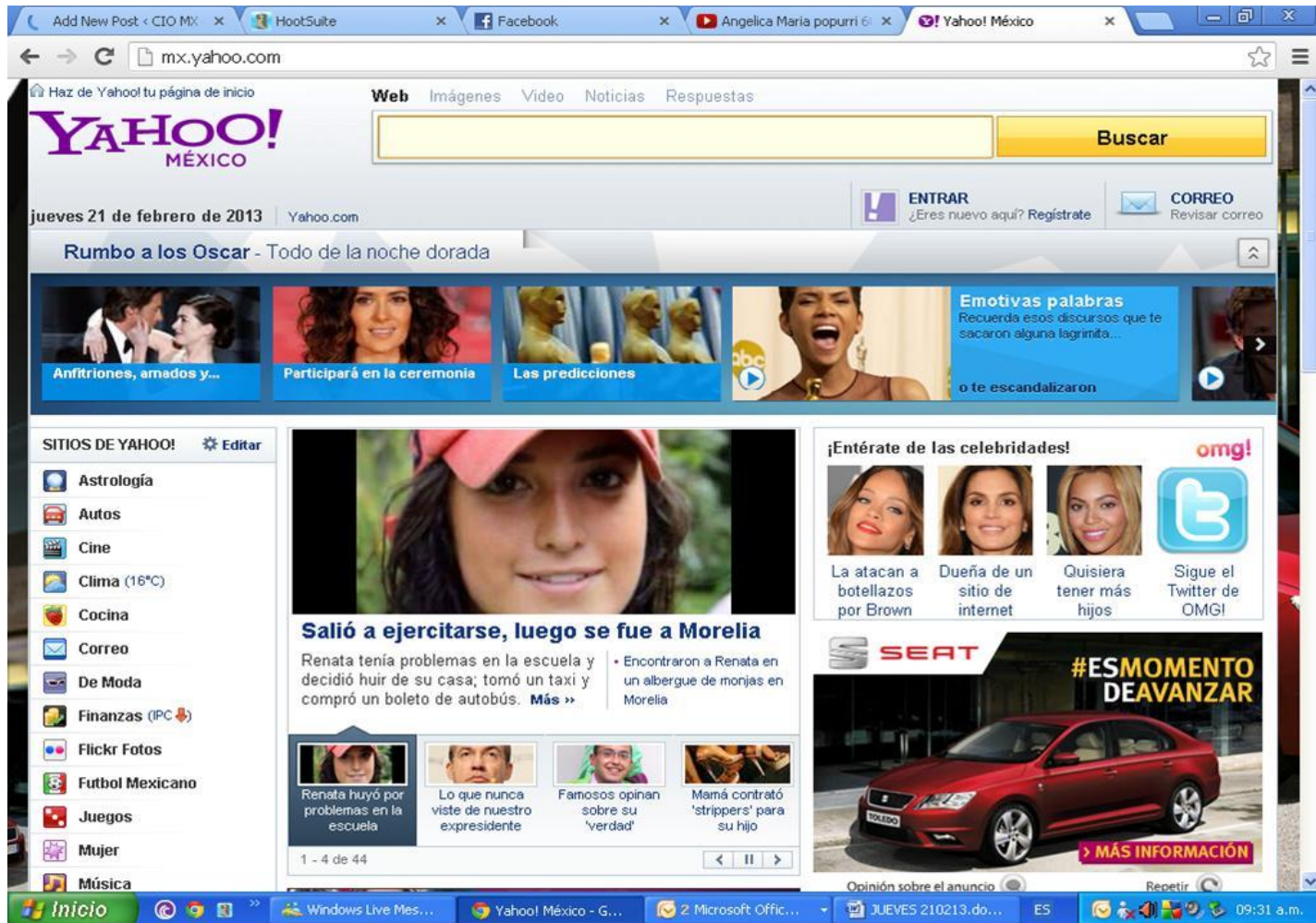


# Ejemplo: Reyes Magos





# Innovación Modelo de Negocio



Browser tabs: Add New Post < CIO MK x, HootSuite x, Facebook x, Angelica Maria popurri G x, Yahoo! México x

Address bar: mx.yahoo.com

Navigation: Web | Imágenes | Video | Noticias | Respuestas

Search:  **Buscar**

Date: jueves 21 de febrero de 2013 | Yahoo.com

Buttons: **ENTRAR** ¿Eres nuevo aquí? Regístrate | **CORREO** Revisar correo

Section: **Rumbo a los Oscar - Todo de la noche dorada**

Content tiles:

- Anfitriones, amados y...
- Participaré en la ceremonia
- Las predicciones
- Emotivas palabras: Recuerda esos discursos que te sacaron alguna lagrimita... o te escandalizaron

SITIOS DE YAHOO! **Editar**

- Astrología
- Autos
- Cine
- Clima (16°C)
- Cocina
- Correo
- De Moda
- Finanzas (IPC)
- Flickr Fotos
- Futbol Mexicano
- Juegos
- Mujer
- Música

Main Article: **Salió a ejercitarse, luego se fue a Morelia**  
Renata tenía problemas en la escuela y decidió huir de su casa; tomó un taxi y compró un boleto de autobús. **Más >>**

Related Content:

- Renata huyó por problemas en la escuela
- Lo que nunca viste de nuestro expresidente
- Famosos opinan sobre su 'verdad'
- Mamá contrató 'strippers' para su hijo

Right Sidebar: **¡Entérate de las celebridades!** **omg!**

- La atacan a botellazos por Brown
- Dueña de un sitio de internet
- Quisiera tener más hijos
- Sigue el Twitter de OMGI

Advertisement: **SEAT** **#ESMOMENTO DEAVANZAR** **MÁS INFORMACIÓN**

Windows Taskbar: Inicio | Windows Live Mes... | Yahoo! México - G... | 2 Microsoft Offic... | JUEVES 210213.do... | ES | 09:31 a.m.

# Innovación Modelo de Negocio



[Búsqueda avanzada](#)  
[Herramientas del idioma](#)

Buscar con Google

Voy a tener suerte

Google.es ofrecido en: [català](#) [galego](#) [euskara](#)





## EJERCICIO: CANVAS

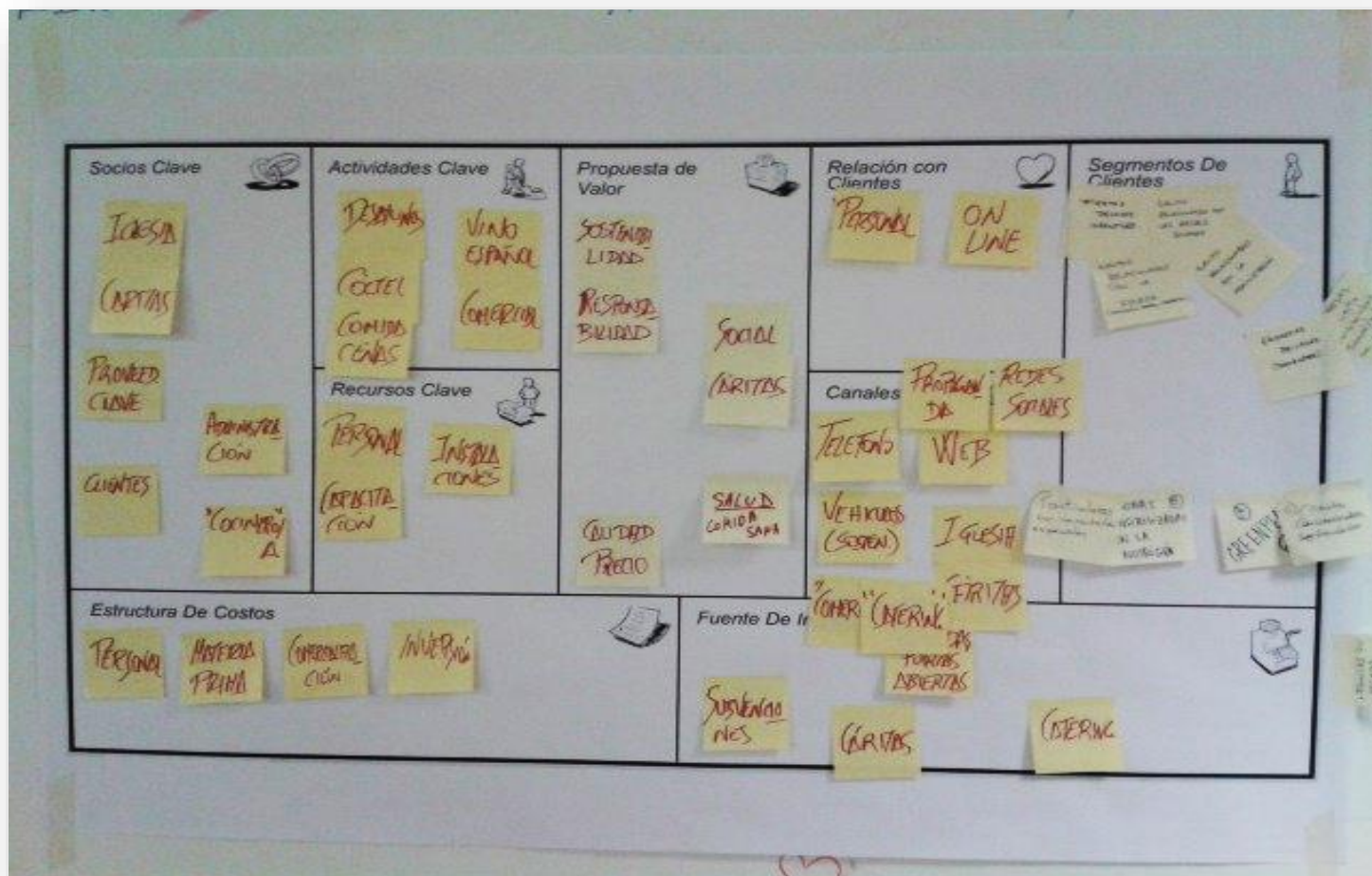
### Catering Sostenible

- Z** Idea: Realizar servicios de catering para eventos, utilizaremos productos que maximicen la sostenibilidad social y ambiental, pero con un equilibrio con lo económico.

**Vamos a Dibujar el Canvas de esta idea**

# EJERCICIO: CANVAS

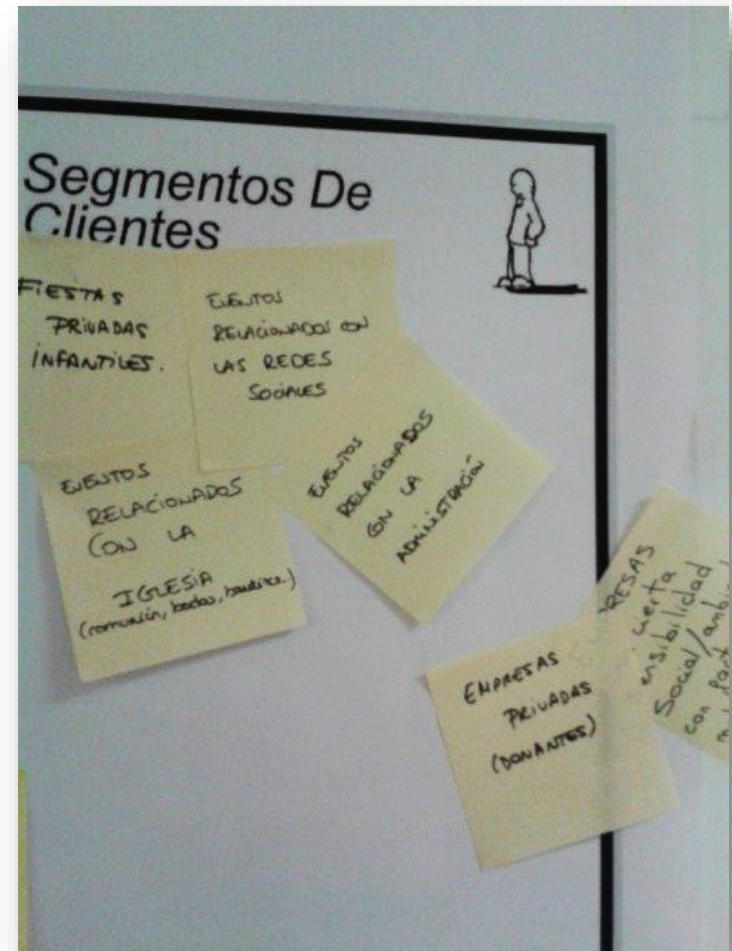
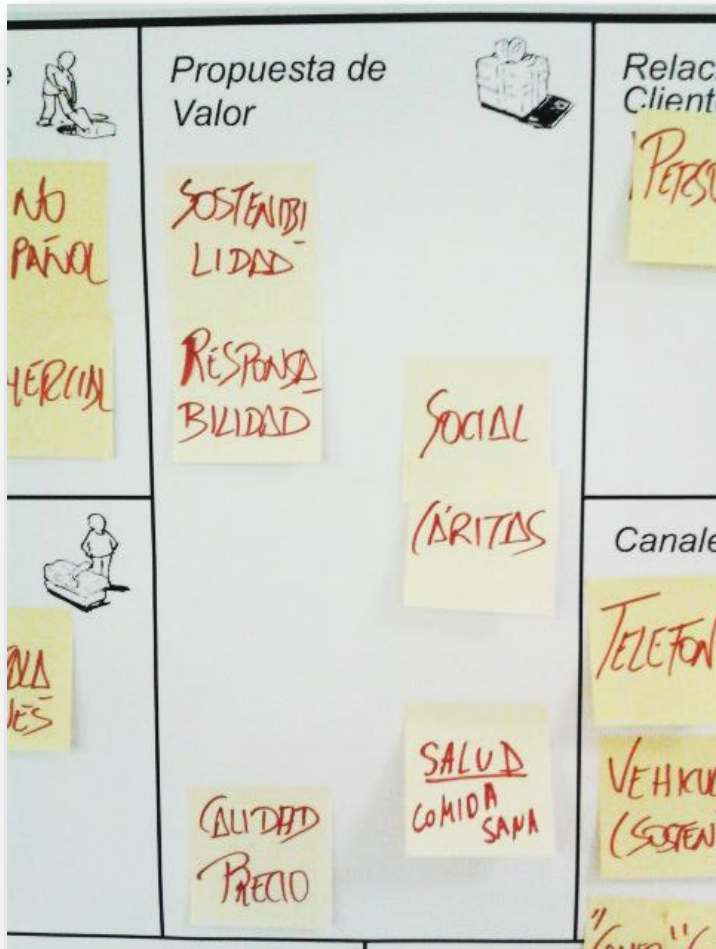
## Catering Sostenible





# EJERCICIO: CANVAS

## Catering Sostenible



# EJERCICIO: CANVAS

## Catering Sostenible

### OPORTUNIDADES

- CRISIS
- ↓ COMPETENCIA
- No LUCRO - IMAGEN
- ⊖ CARITAS como → CLIENTE/S
- ⊖ TENDENCIA.
- ⊖ RSE.

### AMENAZAS

- ⊖ IMAGEN CARITAS
- COMPETENCIA
- CRISIS
- RR ECONÓMICOS
- TIPO CLIENTES
- ⊖ RIESGO REPUTACIÓN INTENSIVO
- INEST APOYOS E SOC

### FORTALEZAS

- Poca COMPETENCIA CS.
- ⊖ CARITAS "MARCA"
- CTO. SITUACION TRABAJADORES EMP.
- CONTACTOS EMP. POTENCIALES CLIENTES
- APDYD. ECONOMICO INICIAL
- MOTIVACION - PENSAM. VOLUNTARIO
- MODELO - REPLICABLE - ESC.

### DEBILIDADES

- PRESUPUESTO LIMITADO
- Poca EXP. EMP.
- BAJA CALIFICACION RRHH
- ⊖ MARCA "CARITAS" - CALIDAD ↓
- PROBLEMAS ETICOS → I. EMP

# Estrategia

¿Cómo subo a la cumbre?





# Estrategia

## ESTRATEGIA

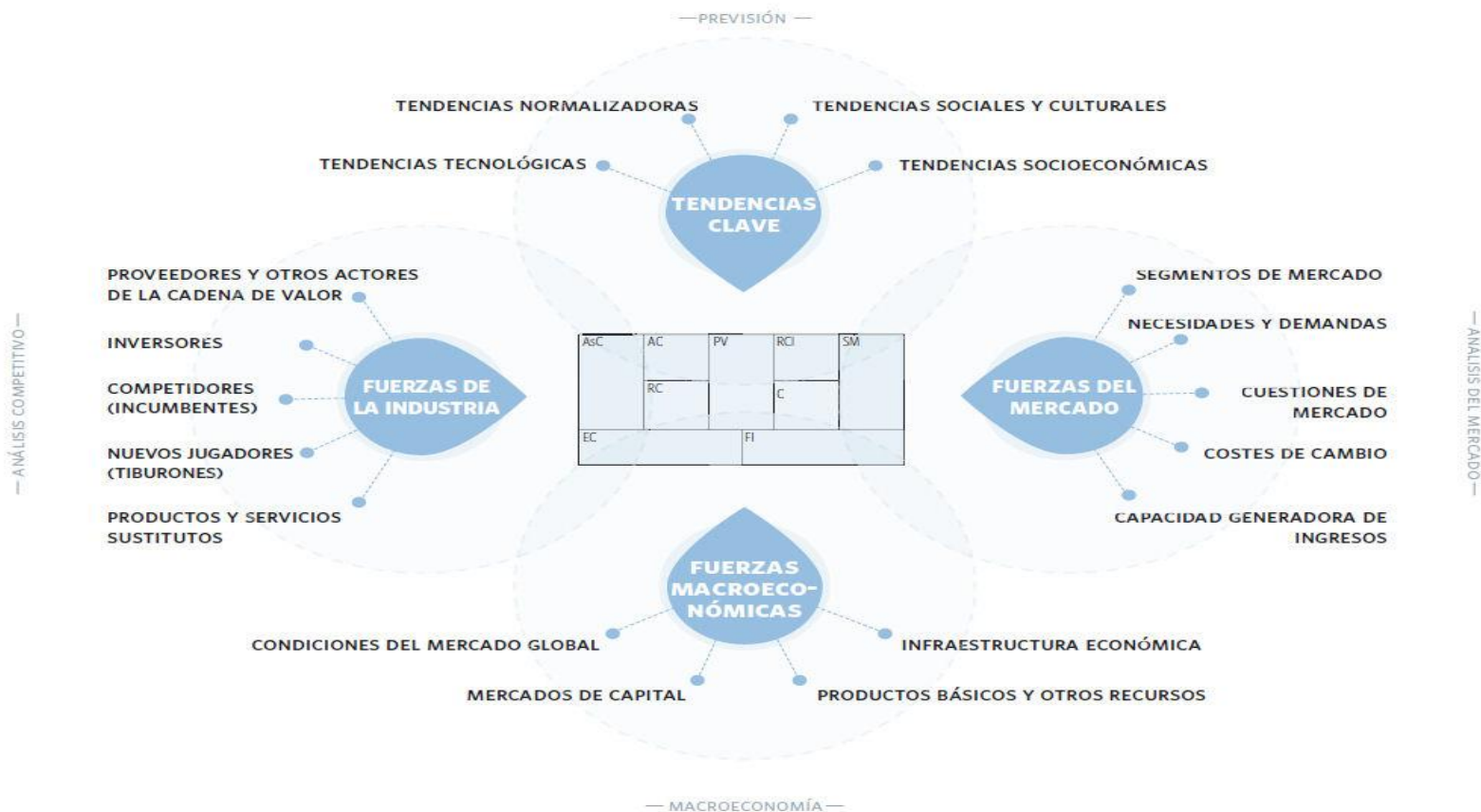
Visión

Metas

Posicionamiento

# Estrategia

## Entorno del Modelo de Negocio



# Estrategia

## Evaluación del Modelo: DAFO

**Realiza un análisis DAFO.** Estudio interno y externo de tu empresa, sobre sus debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades.

### FORTALEZAS

- Conocimiento del sector
- Clientes satisfechos
- Equipo motivado

### DEBILIDADES

- Poco reconocimiento de marca
- Presupuesto económico limitado
- Desconocimiento de la demanda
- o del mundo online

### AMENAZAS

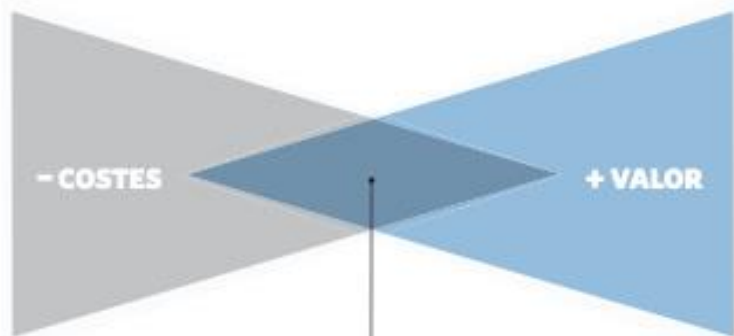
- Crisis económica
- Sector atomizado
- Amplia competencia

### OPORTUNIDADES

- Fuerte demanda
- Potenciación del sector
- Costes de materia prima menores

# Estrategia

## Estrategia del Océano Azul



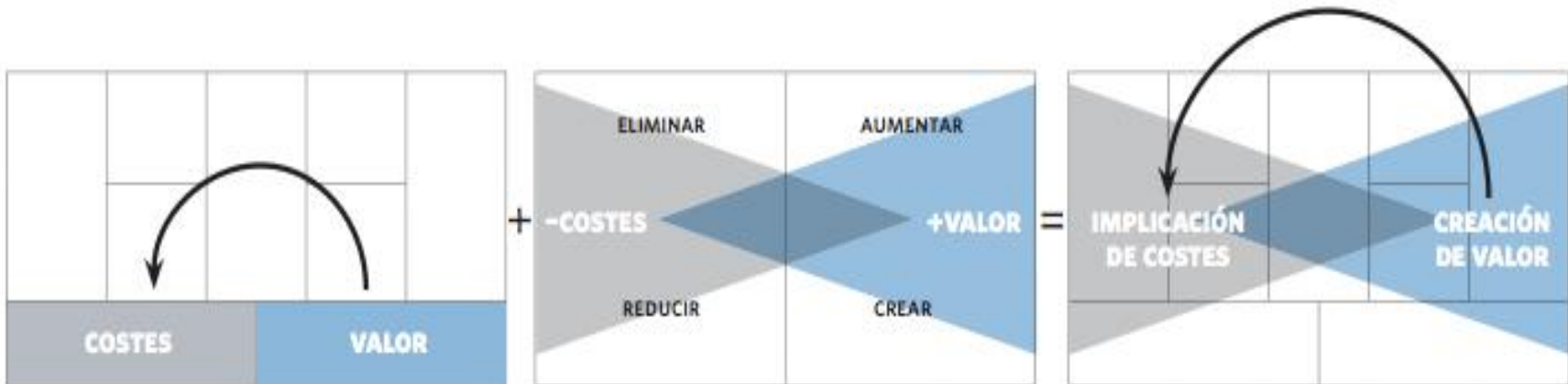
— INNOVACIÓN EN VALOR —

ELIMINAR	AUMENTAR
DE LAS VARIABLES CON UNA GRAN COMPETENCIA EN EL SECTOR, ¿CUÁLES PUEDES ELIMINAR?	¿QUÉ VARIABLES SE DEBEN AUMENTAR MUY POR ENCIMA DE LA NORMA DEL SECTOR?
REDUCIR	CREAR
¿QUÉ VARIABLES SE DEBEN REDUCIR MUY POR DEBAJO DE LA NORMA DEL SECTOR?	¿QUÉ VARIABLES, QUE EL SECTOR NO HAYA OFRECIDO NUNCA, SE DEBEN CREAR?

— ESQUEMA DE LAS CUATRO ACCIONES —

# Estrategia

## Estrategia del Océano Azul



Fuente:  
 Alex Osterwalder & Yves Pigneur, Business Model Generation  
 Estrategia del Océano Azul  
 Advenio Growing Startups

# Estrategia

## Estrategia del Océano Azul



[VIDEO](#)

# Estrategia

## Plan Comercial / Ventas

- Z** Fijar los Objetivos de Venta
- Z** De qué forma se conseguirán?
- Z** Cuantificarlo y relacionarlo con el presupuesto de la empresa o proyecto
- Z** Plan de Acciones Comerciales



# Estrategia Plan Comercial / Ventas

## Pasos

1. Análisis Externo e Interno
2. Previsión de Ventas: relación con plan de producción y plan económico-financiero.
3. Fijar Precio de Venta
4. Fijar escenarios: los 3 escenarios
5. Canales de venta.
6. Las personas que venden.
7. Cronograma y distribución de tareas y acciones.



# Estrategia Plan Comercial / Ventas

## El proceso de conversión. Sales Funnel.



**Conocimiento.** ¿Nos conoce nuestro público?  
¿Sabe qué servicios ofrecemos en nuestra consulta o consultoría veterinaria?

**Consideración.** Los que nos conocen, ¿muestran intención de utilizar nuestros servicios?

**Visita.** Algunos de los que consideran utilizar nuestros servicios los utilizan. Se produce la visita, la venta. Se convierten en clientes.

**Fidelización.** Los que se queden satisfechos con nuestros servicios repetirán y se convertirán en clientes fieles.

**Recomendación.** Es el mayor grado que podemos alcanzar en el proceso de conversión. Clientes que confían tanto en nuestros servicios veterinarios que los recomiendan a otros propietarios o ganaderos.

# Estrategia Plan Comercial / Ventas



# Estrategia Plan Comercial / Ventas





# Estrategia Plan de Marketing



Las 4 P's clásicas:

- Producto
- Precio
- Plaza (distribución)
- Promoción (comunicación)

Las nuevas 4 P's:

- Personalización
- Participación
- Peer to peer
- Predicciones modeladas

# Estrategia

## Plan de Marketing

1. Misión
2. Objetivos
3. Análisis de la realidad
  1. DAFO
  2. Competencia
  3. Target
4. Líneas estratégicas



# Estrategia Plan de Marketing

## 5. Acciones

### 1. Off-line

1. Papelería
2. Catálogos y soportes de venta.
3. Marketing Directo.
4. Relaciones Públicas
5. Eventos.
6. Visitas comerciales.
7. Street Marketing.



**Offline Marketing**

# Estrategia Plan de Marketing

## 5. Acciones

### 2. On-line: Mk Digital

1. Web
2. SEO
3. SEM
4. Social Media
5. Afiliación
6. Blog
7. E-mail marketing
8. Display
9. Video marketing
10. Marketing Móvil
11. Analíticas y métricas.





# Estrategia

## Plan de Marketing

6. Los KPI
7. Calendario
8. Presupuesto

# Viabilidad Económica y Financiera

## Objetivo

- Z** Cómo enlazamos la Estrategia con la Viabilidad
- Z** Viabilidad Económica y Financiera de nuestro proyecto
- Z** Poder leer e interpretar los principales conceptos e indicadores
- Z** Plan como herramienta, no como un fin

# Viabilidad Económica y Financiera

## Esquema

- Z Estimación de la Demanda
- Z Ingresos
- Z Gastos Fijos / Personal / Variables
- Z Necesidades de Inversión
- Z Necesidades de Financiación
- Z Resultado Económico
- Z Punto de Equilibrio
- Z Balance de Situación

# Viabilidad Económica y Financiera

## Caso Práctico - Catering Sostenible

PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO - ENERO 2014

PROYECTO

**CASO PRÁCTICO - CATERING SOSTENIBLE**

# Viabilidad Económica y Financiera

## Conceptos

**PRECIO**

MARGEN BRUTO

COBRO vs INGRESO

INMOVILIZADO

COSTE FIJO

INGRESO

**DEMANDA**

PAGO vs GASTO

INVERSIÓN VS GASTO

INVERSIONES Y  
AMORTIZACIONES

COSTE VARIABLE

MARGEN  
EXPLOTACIÓN

IMPUESTO  
SOCIEDADES

FINANCIACIÓN (Tipos)

CONTABILIDAD  
ANALÍTICA

PRÉSTAMO

COSTE PERSONAL

PERIODO MEDIO  
COBRO / PAGO

AMORTIZACIÓN

RESULTADO  
FINANCIERO

TESORERÍA vs  
RESULTADO

RESULTADO

IVA Y SEG. SOCIAL

**INGRESO**

# Viabilidad Económica y Financiera

## Plan de Ventas - Política de Precios

CÁLCULO INGRESOS MEDIOS	Precio / Pax	Ingreso Medio
PAUSAS CAFÉ	8,00 €	640,00 €
APERITIVOS	12,00 €	960,00 €
COCTEL	22,00 €	1.760,00 €
COMIDA LLEVAR	15,00 €	225,00 €
BODAS	45,00 €	6.750,00 €
OTROS	5,00 €	400,00 €

	Pax.
Nº PERSONAS MEDIO POR SERVICIO	80
Nº PERSONAS MEDIO COM. LLEVAR	15
Nº PERSONAS MEDIO BODA	150

# Viabilidad Económica y Financiera

## Plan de Ventas - Estimación Demanda

### ESTIMACIÓN DE LA DEMANDA

Producto / Servicio	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
PAUSAS CAFÉ	1	4	8	8	8	10	2		4	12	16	10	83	95	115
APERITIVOS	1	1	4	6	8	8	4		3	4	6	8	53	61	73
COCTEL			2	1	3	4	2		1	4	6	8	31	36	43
COMIDA LLEVAR		2	6	8	10	8	3		6	9	8	2	62	71	86
BODAS							1	1	1				3	3	4
OTROS						4				3	4		11	13	15
0													0	0	0
0													0	0	0
0													0	0	0
0													0	0	0
<b>Total</b>	<b>2</b>	<b>7</b>	<b>20</b>	<b>23</b>	<b>29</b>	<b>34</b>	<b>12</b>	<b>1</b>	<b>15</b>	<b>32</b>	<b>40</b>	<b>28</b>	<b>243</b>	<b>279</b>	<b>335</b>

# Viabilidad Económica y Financiera

## Ingresos

### INGRESOS

Producto / Servicio	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
PAUSAS CAFÉ	640,00 €	2.560,00 €	5.120,00 €	5.120,00 €	5.120,00 €	6.400,00 €	1.280,00 €		2.560,00 €	7.680,00 €	10.240,00 €	6.400,00 €	53.120,00 €	62.920,64 €	77.769,91 €
APERITIVOS	960,00 €	960,00 €	3.840,00 €	5.760,00 €	7.680,00 €	7.680,00 €	3.840,00 €		2.880,00 €	3.840,00 €	5.760,00 €	7.680,00 €	50.880,00 €	60.267,36 €	74.490,46 €
COCTEL			3.520,00 €	1.760,00 €	5.280,00 €	7.040,00 €	3.520,00 €		1.760,00 €	7.040,00 €	10.560,00 €	14.080,00 €	54.560,00 €	64.626,32 €	79.878,13 €
COMIDA LLEVAR		450,00 €	1.350,00 €	1.800,00 €	2.250,00 €	1.800,00 €	675,00 €		1.350,00 €	2.025,00 €	1.800,00 €	450,00 €	13.950,00 €	16.523,78 €	20.423,39 €
BODAS							6.750,00 €	6.750,00 €	6.750,00 €				20.250,00 €	23.986,13 €	29.646,85 €
OTROS						1.600,00 €				1.200,00 €	1.600,00 €		4.400,00 €	5.211,80 €	6.441,78 €
<b>Total</b>	<b>1.600,00 €</b>	<b>3.970,00 €</b>	<b>13.830,00 €</b>	<b>14.440,00 €</b>	<b>20.330,00 €</b>	<b>24.520,00 €</b>	<b>16.065,00 €</b>	<b>6.750,00 €</b>	<b>15.300,00 €</b>	<b>21.785,00 €</b>	<b>29.960,00 €</b>	<b>28.610,00 €</b>	<b>197.160,00 €</b>	<b>233.536,02 €</b>	<b>288.650,52 €</b>



# Viabilidad Económica y Financiera

## Conceptos

PRECIO	MARGEN BRUTO	COBRO vs INGRESO	INMOVILIZADO
<b>COSTE FIJO</b>	INGRESO	DEMANDA	PAGO vs GASTO
INVERSIÓN VS GASTO	INVERSIONES Y AMORTIZACIONES	<b>COSTE VARIABLE</b>	MARGEN EXPLOTACIÓN
IMPUESTO SOCIEDADES	FINANCIACIÓN (Tipos)	CONTABILIDAD ANALÍTICA	PRÉSTAMO
<b>COSTE PERSONAL</b>	PERIODO MEDIO COBRO / PAGO	AMORTIZACIÓN	RESULTADO FINANCIERO
TESORERÍA vs RESULTADO	RESULTADO	IVA Y SEG. SOCIAL	INGRESO

# Viabilidad Económica y Financiera

## Costes Fijos

### COSTES FIJOS

Producto / Servicio	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	
Servicios exteriores	250 €	250 €	250 €	250 €	250 €	250 €	250 €	250 €	250 €	250 €	250 €	250 €	3.000 €	3.000 €	3.000 €	
Servicios profesionales	90 €	90 €	90 €	90 €	90 €	90 €	90 €	90 €	90 €	90 €	90 €	90 €	1.080 €	1.080 €	1.080 €	
Alquileres y cánones	1.200 €	1.200 €	1.200 €	1.200 €	1.200 €	1.200 €	1.200 €	1.200 €	1.200 €	1.200 €	1.200 €	1.200 €	14.400 €	14.400 €	14.400 €	
Suministros	450 €	450 €	450 €	450 €	450 €	450 €	450 €	450 €	450 €	450 €	450 €	450 €	5.400 €	5.400 €	5.400 €	
Publicidad y propaganda	2.500 €	0 €	0 €	0 €	1.000 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	500 €	0 €	4.000 €	16.000 €	16.000 €	
Mantenimiento y reparación	50 €	50 €	50 €	50 €	125 €	125 €	125 €	125 €	125 €	125 €	125 €	125 €	1.200 €	1.200 €	1.200 €	
Gastos diversos	130 €	130 €	130 €	130 €	130 €	130 €	130 €	130 €	130 €	130 €	130 €	130 €	1.560 €	1.560 €	1.560 €	
Tributos	20 €	20 €	20 €	20 €	20 €	20 €	20 €	20 €	20 €	20 €	20 €	20 €	240 €	240 €	240 €	
Seguros	130 €	130 €	130 €	130 €	130 €	130 €	130 €	130 €	130 €	130 €	130 €	130 €	1.560 €	1.560 €	1.560 €	
<b>Total</b>	<b>4.820 €</b>	<b>2.320 €</b>	<b>2.320 €</b>	<b>2.320 €</b>	<b>3.395 €</b>	<b>2.395 €</b>	<b>2.395 €</b>	<b>2.395 €</b>	<b>2.395 €</b>	<b>2.395 €</b>	<b>2.395 €</b>	<b>2.895 €</b>	<b>2.395 €</b>	<b>32.440 €</b>	<b>44.440 €</b>	<b>44.440 €</b>

# Viabilidad Económica y Financiera

## Costes Variables

### COSTES VARIABLES

Producto / Servicio	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
PAUSAS CAFÉ	153,60 €	614,40 €	1.228,80 €	1.228,80 €	1.228,80 €	1.536,00 €	307,20 €		614,40 €	1.843,20 €	2.457,60 €	1.536,00 €	12.748,80 €	15.100,95 €	18.664,78 €
APERITIVOS	326,40 €	326,40 €	1.305,60 €	1.958,40 €	2.611,20 €	2.611,20 €	1.305,60 €		979,20 €	1.305,60 €	1.958,40 €	2.611,20 €	17.299,20 €	20.490,90 €	25.326,76 €
COCTEL			1.196,80 €	598,40 €	1.795,20 €	2.393,60 €	1.196,80 €		598,40 €	2.393,60 €	3.590,40 €	4.787,20 €	18.550,40 €	21.972,95 €	27.158,56 €
COMIDA LLEVAR		175,50 €	526,50 €	702,00 €	877,50 €	702,00 €	263,25 €		526,50 €	789,75 €	702,00 €	175,50 €	5.440,50 €	6.444,27 €	7.965,12 €
BODAS								2.295,00 €	2.295,00 €	2.295,00 €			6.885,00 €	8.155,28 €	10.079,93 €
OTROS						544,00 €				408,00 €	544,00 €		1.496,00 €	1.772,01 €	2.190,21 €
<b>TOTAL</b>	<b>480,00 €</b>	<b>1.116,30 €</b>	<b>4.257,70 €</b>	<b>4.487,60 €</b>	<b>6.512,70 €</b>	<b>7.786,80 €</b>	<b>5.367,85 €</b>	<b>2.295,00 €</b>	<b>5.013,50 €</b>	<b>6.740,15 €</b>	<b>9.252,40 €</b>	<b>9.109,90 €</b>	<b>62.419,90 €</b>	<b>73.936,37 €</b>	<b>91.385,36 €</b>
<b>% SOBRE VENTAS</b>	<b>30%</b>	<b>28%</b>	<b>31%</b>	<b>31%</b>	<b>32%</b>	<b>32%</b>	<b>33%</b>	<b>34%</b>	<b>33%</b>	<b>31%</b>	<b>31%</b>	<b>32%</b>	<b>32%</b>	<b>32%</b>	<b>32%</b>

### % COSTE SOBRE VENTAS

Producto/Servicio	Materia Prima	Coste Producción	Coste Transporte	Comisión Comercial	Comisión Bancaria	Pérdidas y Deterioros	Otros	TOTAL
PAUSAS CAFÉ	20%		3%			1%		24%
APERITIVOS	30%		3%			1%		34%
COCTEL	30%		3%			1%		34%
COMIDA LLEVAR	35%		3%			1%		39%
BODAS	30%		3%			1%		34%
OTROS	30%		3%			1%		34%

# Viabilidad Económica y Financiera

## Costes Personal

Puesto	Tipo	Jornada	% Jornada	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	Coste Mes	AYUDAS TRAB. E.I.	AYUDAS TEC. ACOMP. E.I.	AYUDAS TEC. PROD. E.I.
Director/a Gerente	Profesional	Completa	100%	1,0	1,0	1,0	2.470,37	0,00	0,00	0,00
Dirección Eventos / Comercial	Profesional	Completa	100%	1,0	1,0	1,0	1.659,67	0,00	0,00	0,00
Cocinero/a	Profesional	Completa	100%	1,0	1,0	1,0	1.822,21	0,00	0,00	0,00
Jefe/a Camareros	Profesional	Completa	100%	1,0	1,0	1,0	1.397,50	0,00	0,00	0,00
Ayudante de Cocina / Sala	Inserción	Completa	100%	1,0	1,0	1,0	898,60	6.650,00	1.800,00	1.800,00
Ayudante de Cocina / Sala	Inserción	Completa	100%	1,0	1,0	1,0	898,60	6.650,00	1.800,00	1.800,00
Ayudante de Cocina / Sala	Inserción	Completa	100%	1,0	1,0	1,0	898,60	6.650,00	1.800,00	1.800,00
Tec. Acompañamiento	Profesional	Completa	100%	0,5	0,5	0,5	2.151,10	0,00	0,00	0,00
Ayudante de Cocina / Sala	Inserción	Completa	100%	0,0	1,0	1,0	898,60	6.650,00	1.800,00	1.800,00
<b>Total</b>							<b>13.095,26</b>	<b>26.600,00</b>	<b>7.200,00</b>	<b>7.200,00</b>

# Viabilidad Económica y Financiera

## Costes Personal

### COSTES PERSONAL EI - MES

Puesto de trabajo	Tipo	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Director/a Gerente	Profesional	29.644,38 €	30.533,71 €	32.060,40 €
Dirección Eventos / Comercial	Profesional	19.916,00 €	20.513,48 €	21.539,15 €
Cocinero/a	Profesional	21.866,55 €	22.522,55 €	23.648,68 €
Jefe/a Camareros	Profesional	16.769,98 €	17.273,08 €	18.136,73 €
Ayudante de Cocina / Sala	Inserción	10.783,24 €	11.106,74 €	11.662,07 €
Ayudante de Cocina / Sala	Inserción	10.783,24 €	11.106,74 €	11.662,07 €
Ayudante de Cocina / Sala	Inserción	10.783,24 €	11.106,74 €	11.662,07 €
Tec. Acompañamiento	Profesional	12.906,60 €	13.293,80 €	13.958,49 €
Ayudante de Cocina / Sala		0,00 €	11.106,74 €	11.662,07 €
<b>Total</b>		<b>133.453,23 €</b>	<b>148.563,57 €</b>	<b>155.991,75 €</b>

# Viabilidad Económica y Financiera

## Costes Personal - Ayudas EI Madrid

COSTES PERSONAL EI - MES		AÑO 1			AÑO 2			AÑO 3		
Puesto de trabajo	Tipo	AYUDAS TRAB. E.I.	AYUDAS TEC. ACOMP. E.I.	AYUDAS TEC. PROD. E.I.	AYUDAS TRAB. E.I.	AYUDAS TEC. ACOMP. E.I.	AYUDAS TEC. PROD. E.I.	AYUDAS TRAB. E.I.	AYUDAS TEC. ACOMP. E.I.	AYUDAS TEC. PROD. E.I.
Director/a Gerente	Profesional	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Dirección Eventos / Comercial	Profesional	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Cocinero/a	Profesional	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Jefe/a Camareros	Profesional	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Ayudante de Cocina / Sala	Inserción	6.650,00 €	1.800,00 €	1.800,00 €	6.650,00 €	1.800,00 €	1.800,00 €	6.650,00 €	1.800,00 €	1.800,00 €
Ayudante de Cocina / Sala	Inserción	6.650,00 €	1.800,00 €	1.800,00 €	6.650,00 €	1.800,00 €	1.800,00 €	6.650,00 €	1.800,00 €	1.800,00 €
Ayudante de Cocina / Sala	Inserción	6.650,00 €	1.800,00 €	1.800,00 €	6.650,00 €	1.800,00 €	1.800,00 €	6.650,00 €	1.800,00 €	1.800,00 €
Tec. Acompañamiento	Profesional	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Ayudante de Cocina / Sala		0,00 €	0,00 €	0,00 €	6.650,00 €	1.800,00 €	1.800,00 €	6.650,00 €	1.800,00 €	1.800,00 €
<b>Total</b>		<b>19.950,00 €</b>	<b>5.400,00 €</b>	<b>5.400,00 €</b>	<b>26.600,00 €</b>	<b>7.200,00 €</b>	<b>7.200,00 €</b>	<b>26.600,00 €</b>	<b>7.200,00 €</b>	<b>7.200,00 €</b>
		<b>30.750,00 €</b>			<b>41.000,00 €</b>			<b>41.000,00 €</b>		

# Viabilidad Económica y Financiera

## Conceptos

PRECIO	MARGEN BRUTO	COBRO vs INGRESO	<b>INMOVILIZADO</b>
COSTE FIJO	INGRESO	DEMANDA	PAGO vs GASTO
<b>INVERSIÓN vs GASTO</b>	INVERSIONES Y AMORTIZACIONES	COSTE VARIABLE	MARGEN EXPLOTACIÓN
IMPUESTO SOCIEDADES	<b>FINANCIACIÓN (Tipos)</b>	CONTABILIDAD ANALÍTICA	<b>PRÉSTAMO</b>
COSTE PERSONAL	PERIODO MEDIO COBRO / PAGO	<b>AMORTIZACIÓN</b>	RESULTADO FINANCIERO
TESORERÍA vs RESULTADO	RESULTADO	IVA Y SEG. SOCIAL	INGRESO

# Viabilidad Económica y Financiera

## Inversiones

### INVERSIONES

INVERSIONES	Previo inicio	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
<b>Inmovilizado Material</b>				
Maquinaria	14.400,00 €			
Mobiliario	7.976,00 €			
Material Menor	3.330,00 €			
Equipos Informáticos	750,00 €			
Furgoneta Transporte	19.000,00 €			
<b>Inmovilizado Intangible</b>				
Web e Imagen Corporativa	2.500,00 €			
<b>Circulante</b>				
Existencias				
Provisión de fondos (efectivo)				

GASTOS DE ESTABLECIMIENTO	Previo inicio	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
<b>Inmovilizado Material</b>				
Constitución	1.731,00 €			

INVERSION TOTAL	Previo inicio	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
<b>INVERSION TOTAL</b>	<b>49.687,00 €</b>	<b>- €</b>	<b>- €</b>	<b>- €</b>

Amortización anual	AÑO 1 (€)	AÑO 2 (€)	AÑO 3 (€)
15,0%	2.160,0 €	2.160,0 €	2.160,0 €
15,0%	1.196,4 €	1.196,4 €	1.196,4 €
20,0%	666,0 €	666,0 €	666,0 €
25,0%	187,5 €	187,5 €	187,5 €
15,0%	2.850,0 €	2.850,0 €	2.850,0 €
20,0%	- €	- €	- €
33,3%	832,5 €	832,5 €	832,5 €
20,0%	- €	- €	- €
20,0%	- €	- €	- €
0,0%	- €	- €	- €
<b>Total</b>	<b>7.892,4 €</b>	<b>7.892,4 €</b>	<b>7.892,4 €</b>



# Viabilidad Económica y Financiera

## Financiación

### FINANCIACIÓN

CANTIDAD A FINANCIAR	Previo inicio	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
	49.687 €	- €	- €	- €

FINANCIACIÓN	Previo inicio	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Capital aportado por los socios	3.005,00 €			
Subvenciones				
Pólizas de crédito				
Prestamo/crédito a largo plazo	40.000,00 €			
Préstamos entidad promotora	6.682,00 €			
Otra				
<b>TOTAL</b>	<b>49.687,00 €</b>	<b>- €</b>	<b>- €</b>	<b>- €</b>

# Viabilidad Económica y Financiera

## Financiación

OPERACIÓN FINANCIERA 1	DATOS
CANTIDAD A SOLICITAR	40.000
PERIODO DE DEVOLUCION (AÑOS)	5
TIPO DE INTERES (%)	8,00%
COSTES DE LA OPERACIÓN (%)	1,00%

CUADRO DE AMORTIZACION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Intereses	2.955,07 €	2.392,53 €	1.783,30 €
Devolución del principal	6.777,60 €	7.340,14 €	7.949,37 €
Importe total de las cuotas	9.732,67 €	9.732,67 €	9.732,67 €
Comisiones apertura	400,00 €		

Periodo	Mensual	Intereses	Amortización	Amortizado	Pendiente	Numerador
1	811,06	266,67	544,39	544,39	39.455,61	1
2	811,06	263,04	548,02	1.092,41	38.907,59	2
3	811,06	259,38	551,67	1.644,08	38.355,92	3
4	811,06	255,71	555,35	2.199,43	37.800,57	4
5	811,06	252,00	559,05	2.758,48	37.241,52	5
6	811,06	248,28	562,78	3.321,26	36.678,74	6
7	811,06	244,52	566,53	3.887,79	36.112,21	7
8	811,06	240,75	570,31	4.458,10	35.541,90	8
9	811,06	236,95	574,11	5.032,21	34.967,79	9
10	811,06	233,12	577,94	5.610,15	34.389,85	10
11	811,06	229,27	581,79	6.191,94	33.808,06	11
12	811,06	225,39	585,67	6.777,60	33.222,40	12

# Viabilidad Económica y Financiera

## Conceptos

PRECIO	<b>MARGEN BRUTO</b>	COBRO vs INGRESO	INMOVILIZADO
COSTE FIJO	INGRESO	DEMANDA	PAGO vs GASTO
INVERSIÓN vs GASTO	INVERSIONES Y AMORTIZACIONES	COSTE VARIABLE	<b>MARGEN EXPLOTACIÓN</b>
<b>IMPUESTO SOCIEDADES</b>	FINANCIACIÓN (Tipos)	<b>CONTABILIDAD ANALÍTICA</b>	PRÉSTAMO
COSTE PERSONAL	PERIODO MEDIO COBRO / PAGO	AMORTIZACIÓN	<b>RESULTADO FINANCIERO</b>
TESORERÍA vs RESULTADO	<b>RESULTADO</b>	IVA Y SEG. SOCIAL	

# Viabilidad Económica y Financiera

## Resultado

<b>RESULTADO EI</b>			
<b>Producto / Servicio</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>
Ventas Netas	197.160 €	233.536 €	288.651 €
Subvenciones	30.750 €	41.000 €	41.000 €
Costes Variables	62.420 €	73.936 €	91.385 €
<b>MARGEN BRUTO</b>	<b>165.490 €</b>	<b>200.600 €</b>	<b>238.265 €</b>
Sueldos y Salarios	133.453 €	148.564 €	155.992 €
Seguridad Social Empresa			
Servicios exteriores	3.000 €	3.000 €	3.000 €
Servicios profesionales	1.080 €	1.080 €	1.080 €
Alquileres y cánones	14.400 €	14.400 €	14.400 €
Suministros	5.400 €	5.400 €	5.400 €
Publicidad y propaganda	4.000 €	16.000 €	16.000 €
Mantenimiento y reparación	1.200 €	1.200 €	1.200 €
Gastos diversos	1.560 €	1.560 €	1.560 €
Tributos	240 €	240 €	240 €
Seguros	1.560 €	1.560 €	1.560 €
Gastos de Establecimiento	1.731 €	0 €	0 €
Dotación Amortizaciones	7.892 €	7.892 €	7.892 €
<b>MARGEN EXPLOTACIÓN</b>	<b>-10.027 €</b>	<b>-296 €</b>	<b>29.941 €</b>
Gastos Financieros	3.355 €	2.393 €	1.783 €
<b>RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>-13.382 €</b>	<b>-2.689 €</b>	<b>28.158 €</b>
Impuesto de Sociedades			5.632 €
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>-13.382 €</b>	<b>-2.689 €</b>	<b>22.526 €</b>

# Viabilidad Económica y Financiera

## Conceptos

PRECIO	MARGEN BRUTO	<b>COBRO vs INGRESO</b>	INMOVILIZADO
COSTE FIJO	INGRESO	DEMANDA	<b>PAGO vs GASTO</b>
INVERSIÓN VS GASTO	<b>INVERSIONES Y AMORTIZACIONES</b>	COSTE VARIABLE	MARGEN EXPLOTACIÓN
IMPUESTO SOCIEDADES	FINANCIACIÓN (Tipos)	CONTABILIDAD ANALÍTICA	PRÉSTAMO
COSTE PERSONAL	<b>PERIODO MEDIO COBRO / PAGO</b>	AMORTIZACIÓN	RESULTADO FINANCIERO
<b>TESORERÍA vs RESULTADO</b>	RESULTADO	<b>IVA Y SEG. SOCIAL</b>	INGRESO

# Viabilidad Económica y Financiera

## Control de la Tesorería

### TESORERÍA E.I.

COBROS	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	AÑO 1
Cobro a Clientes	1.760 €	4.367 €	15.213 €	15.884 €	22.363 €	26.972 €	17.672 €	7.425 €	16.830 €	23.964 €	32.956 €	31.471 €	<b>216.876 €</b>
Cobro Subvenciones												30.750 €	<b>30.750 €</b>
Financiación Inversiones	49.687 €					0 €							<b>49.687 €</b>
Necesidad Tesorería	55.000 €												<b>55.000 €</b>
<b>TOTAL COBROS</b>	<b>106.447 €</b>	<b>4.367 €</b>	<b>15.213 €</b>	<b>15.884 €</b>	<b>22.363 €</b>	<b>26.972 €</b>	<b>17.672 €</b>	<b>7.425 €</b>	<b>16.830 €</b>	<b>23.964 €</b>	<b>32.956 €</b>	<b>62.221 €</b>	<b>352.313 €</b>
Pago Proveedores (Variable)	480 €	1.116 €	4.258 €	4.488 €	6.513 €	7.787 €	5.368 €	2.295 €	5.014 €	6.740 €	9.252 €	9.110 €	<b>62.420 €</b>
Sueldos y Salarios	11.121 €	11.121 €	11.121 €	11.121 €	11.121 €	11.121 €	11.121 €	11.121 €	11.121 €	11.121 €	11.121 €	11.121 €	<b>133.453 €</b>
Seguridad Social Empresa													
Servicios exteriores	250 €	250 €	250 €	250 €	250 €	250 €	250 €	250 €	250 €	250 €	250 €	250 €	<b>3.000 €</b>
Servicios profesionales	90 €	90 €	90 €	90 €	90 €	90 €	90 €	90 €	90 €	90 €	90 €	90 €	<b>1.080 €</b>
Alquileres y cánones	1.200 €	1.200 €	1.200 €	1.200 €	1.200 €	1.200 €	1.200 €	1.200 €	1.200 €	1.200 €	1.200 €	1.200 €	<b>14.400 €</b>
Suministros	450 €	450 €	365 €	365 €	365 €	365 €	365 €	365 €	365 €	365 €	365 €	365 €	<b>4.550 €</b>
Publicidad y propaganda	2.500 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	500 €	0 €	<b>3.000 €</b>
Mantenimiento y reparación	50 €	50 €	50 €	50 €	125 €	125 €	125 €	125 €	125 €	125 €	125 €	125 €	<b>1.200 €</b>
Gastos diversos	130 €	130 €	130 €	130 €	130 €	130 €	130 €	130 €	130 €	130 €	130 €	130 €	<b>1.560 €</b>
Tributos	20 €	20 €	20 €	20 €	20 €	20 €	20 €	20 €	20 €	20 €	20 €	20 €	<b>240 €</b>
Seguros	130 €	130 €	130 €	130 €	130 €	130 €	130 €	130 €	130 €	130 €	130 €	130 €	<b>1.560 €</b>
Gastos de Establecimiento	1.731 €												<b>1.731 €</b>
Pago de Intereses Deuda	811 €	811 €	811 €	811 €	811 €	811 €	811 €	811 €	811 €	811 €	811 €	811 €	<b>9.733 €</b>
Comisión Apertura Préstamos	400 €												<b>400 €</b>
Pago de Inversiones	47.956 €												<b>47.956 €</b>
Impuesto Sociedades													
IVA	160 €	397 €	1.383 €	1.444 €	2.033 €	2.452 €	1.607 €	675 €	1.530 €	2.179 €	2.996 €	2.861 €	<b>19.716 €</b>
<b>TOTAL PAGOS</b>	<b>67.479 €</b>	<b>15.765 €</b>	<b>19.808 €</b>	<b>20.099 €</b>	<b>22.788 €</b>	<b>24.481 €</b>	<b>21.217 €</b>	<b>17.212 €</b>	<b>20.786 €</b>	<b>23.161 €</b>	<b>26.991 €</b>	<b>26.213 €</b>	<b>305.999 €</b>
<b>DIFERENCIA SALDOS</b>	<b>38.967,84 €</b>	<b>-11.398,46 €</b>	<b>-4.594,86 €</b>	<b>-4.214,76 €</b>	<b>-424,86 €</b>	<b>2.491,04 €</b>	<b>-3.545,01 €</b>	<b>-9.787,16 €</b>	<b>-3.955,66 €</b>	<b>802,69 €</b>	<b>5.965,44 €</b>	<b>36.007,94 €</b>	<b>46.314,20 €</b>
<b>SALDO ACUMULADO</b>	<b>38.967,84 €</b>	<b>27.569,38 €</b>	<b>22.974,52 €</b>	<b>18.759,77 €</b>	<b>18.334,91 €</b>	<b>20.825,95 €</b>	<b>17.280,94 €</b>	<b>7.493,78 €</b>	<b>3.538,12 €</b>	<b>4.340,81 €</b>	<b>10.306,26 €</b>	<b>46.314,20 €</b>	<b>46.314,20 €</b>

Nota: no está incluido el iva de las inversiones

# Viabilidad Económica y Financiera

## Balance

### BALANCE

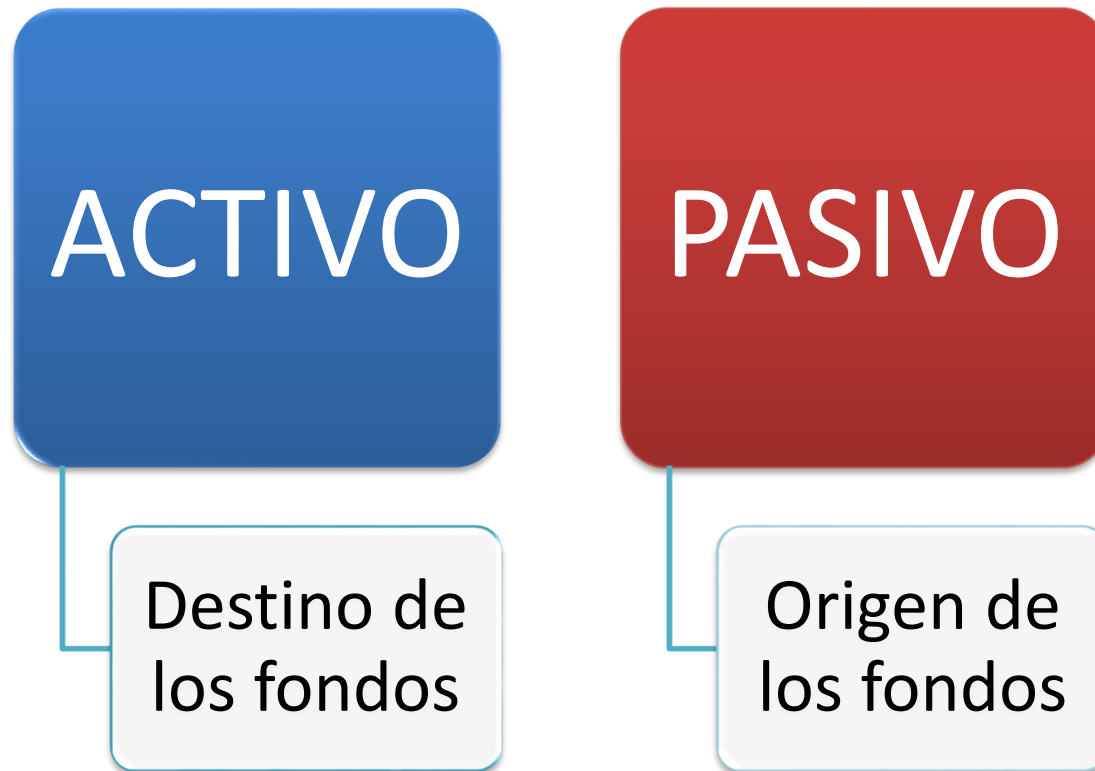
ACTIVO	Inicial	Fin Año 1	Fin Año 2	Fin Año 3
Inmovilizado Intangible	2.500 €	2.500 €	2.500 €	2.500 €
Inmovilizado Material	45.456 €	45.456 €	45.456 €	45.456 €
Inversiones financieras a largo				
Amortización Acumulada		-7.892 €	-15.785 €	-23.677 €
<b>Activo no Corriente</b>	<b>47.956 €</b>	<b>40.064 €</b>	<b>32.171 €</b>	<b>24.279 €</b>
Existencias				
Clientes				
Efectivo	55.000 €	46.314 €	53.371 €	82.015 €
<b>Activo Corriente</b>	<b>55.000 €</b>	<b>46.314 €</b>	<b>53.371 €</b>	<b>82.015 €</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>102.956 €</b>	<b>86.378 €</b>	<b>85.542 €</b>	<b>106.294 €</b>

PASIVO	Inicial	Fin Año 1	Fin Año 2	Fin Año 3
Capital	3.005 €	3.005 €	3.005 €	3.005 €
Subvenciones a capital				
Reservas			-11.532 €	-5.027 €
Resultado del Ejercicio	-1.731 €	-11.532 €	6.504 €	28.702 €
<b>Patrimonio Neto</b>	<b>1.274 €</b>	<b>-8.527 €</b>	<b>-2.022 €</b>	<b>26.679 €</b>
Deudas a largo plazo	101.682 €	94.904 €	87.564 €	79.615 €
<b>Pasivo No corriente</b>	<b>101.682 €</b>	<b>94.904 €</b>	<b>87.564 €</b>	<b>79.615 €</b>
Deudas a corto plazo				
Otros acreedores				
Proveedores				
<b>Pasivo Corriente</b>	<b>0 €</b>	<b>0 €</b>	<b>0 €</b>	<b>0 €</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>102.956 €</b>	<b>86.378 €</b>	<b>85.542 €</b>	<b>106.294 €</b>



# Viabilidad Económica y Financiera

## Balance



• Siempre deben ser **iguales**, el pasivo nos refleja el origen del dinero, de dónde viene. El Activo nos dice dónde hemos destinado el dinero.

# CONSTITUCIÓN

## Tipos de Empresa

PERSONALIDAD	FORMA JURÍDICA	Nº DE SOCIOS	CAPITAL	RESPONSABILIDAD	FISCALIDAD DIRECTA
PERSONA FÍSICA	EMPRESARIO INDIVIDUAL	1	No existe mínimo legal	Ilimitada	IRPF (Rend. Actividad Económica)
	COMUNIDAD DE BIENES	Mínimo 2	No existe mínimo legal	Ilimitada	IRPF (Rend. Actividad Económica)
	SOCIEDAD CIVIL	Mínimo 2	No existe mínimo legal	Ilimitada	IRPF (Rend. Actividad Económica)
PERSONA JURÍDICA	SOCIEDAD COLECTIVA	Mínimo 2	No existe mínimo legal	Ilimitada	Impuesto Sociedades
	S. RESPONSABILIDAD LIMITADA	Mínimo 1	Mínimo 3.000 €	Limitada al Capital aportado	Impuesto Sociedades
	S. LIMITADA NUEVA EMPRESA	Máximo 5	Mínimo 3.012 € - Máximo 120.202 €	Limitada al Capital aportado	Impuesto Sociedades
	S. ANÓNIMA	Mínimo 1	Mínimo 60.000 €	Limitada al Capital aportado	Impuesto Sociedades
	S. COMANDITARIA POR ACCIONES	Mínimo 2	Mínimo 60.000 €	Socio Colectivo: Ilimitada Socio Comanditario: Limitada	Impuesto Sociedades
	S. COMANDITARIA SIMPLE	Mínimo 2	No existe mínimo legal	Socio Colectivo: Ilimitada Socio Comanditario: Limitada	Impuesto Sociedades
	S. LABORAL	Mínimo 3	Mín. 3.000 € (SLL) Mín. 60.000 € (SAL)	Limitada al Capital aportado	Impuesto Sociedades
	S. COOPERATIVA	Mínimo 3	No existe mínimo legal	Limitada al Capital aportado	Impuesto Sociedades (Régimen Especial)
	AGRUPACIÓN DE INTERÉS ECONÓMICO	Mínimo 2	No existe mínimo legal	Limitada al Capital aportado	Impuesto Sociedades
	SOCIEDAD MERCANTIL ESPECIAL	SOCIEDAD DE INVERSIÓN MOBILIARIA	-	Por estatutos	Limitada

# CONSTITUCIÓN

## Tipos de Empresa - Calificaciones

CALIFICACIÓN	FORMA JURÍDICA	CARACTERÍSTICAS EMPRESA (Socios, Capital, Responsabilidad, FISCALIDAD)	DESTINATARIOS	ÁNIMO DE LUCRO	CARACTERÍSTICAS	AYUDAS Y SUBVENCIONES
<b>CENTRO ESPECIAL DE EMPLEO</b>	Cualquier Sociedad Mercantil, Mercantil Especial, Asociación o Fundación	Según Forma Jurídica	Personas con Discapacidad	CEE - Sin Ánimo de Lucro CEE - Con Ánimo de Lucro	* Mínimo 70% Plantilla con Discapacidad	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Por Ley - Estatal</li> <li>* Tramitan Comunidades Autónomas</li> <li>* Bonificación Seg. Social</li> <li>* Apoyo a puestos, inversiones, enclaves, etc.</li> <li>* Diferentes cuantías según % plantilla y con o sin ánimo lucro</li> <li>* Bonificación Seg. Social</li> <li>* Ayudas dependen exclusivamente de Com. Autónomas. Gran disparidad</li> </ul>
<b>EMPRESA DE INSERCIÓN</b>	Cualquier Sociedad Mercantil, Mercantil Especial	Según Forma Jurídica	Personas en Situación o Riesgo de Exclusión Social	EI - 80% Beneficios Reversión Actividad Productiva	* Mínimo 30% Trabajadores en Inserción. 50% a partir 4º año	

# CONSTITUCIÓN

## ASOCIACIONES y Fundaciones

PERSONALIDAD	CONCEPTO	SOCIOS	ÓRGANOS	ÁNIMO DE LUCRO	CAPITAL	RESPONSABILIDAD	FISCALIDAD DIRECTA
<b>ASOCIACIÓN</b>	Son personas jurídicas compuesta por la reunión de personas físicas, que conducen y administran la entidad hacia un fin de bien común, no lucrativo, y lo hacen porque como miembros de la asociación reciben un beneficio, que no consiste en un reparto de ganancias	Las asociaciones poseen miembros, socios o asociados. Ellos poseen el derecho de exigir al ente colectivo el cumplimiento de lo previsto en los estatutos.	* Asamblea * Junta Directiva	NO	Fondo Fundacional	Fondo Fundacional	IS (Régimen Especial) A. Utilidad Pública
<b>FUNDACIÓN</b>	Son personas jurídicas que se constituyen con un objeto de bien común, sin propósito de lucro, mediante el aporte patrimonial de una o mas personas, destinados a hacer posible sus fines (cap. 1. art. 1. Ley 19836).	Las fundaciones no tienen miembros solo beneficiarios. Ellos carecen del derecho de exigir el cumplimiento de lo previsto en los estatutos.	* Patronato * Consejo de Administración	NO	Fondo Fundacional	Fondo Fundacional	IS (Régimen Especial)

# LAS EMPRESAS DE INSERCIÓN

## Ley 44/2007 - Requisitos

- Z** Promovida por una **Entidad Social**.  
Mínimo 51% Capital Social
- Z** **30% Trabajadores en Proceso de Inserción** los 3 primeros años. 50% a partir del 4º
- Z** Formación y **Acompañamiento Social**
- Z** **80% Beneficios** deben reinvertirse en la actividad productiva

# LAS EMPRESAS DE INSERCIÓN

## Trabajadores en proceso de Inserción

- Z** Dictamen de situación o riesgo de exclusión por parte de los Servicios Sociales de zona
- Z** Mínimo 6 meses y máximo 3 años
- Z** Mínimo el **51%** de la jornada completa de la empresa
- Z** **Contrato especial** para trabajadores de empresas de inserción (aunque se puede usar cualquier modalidad vigente)
- Z** **Itinerario de integración** entre Técnico/a de Acompañamiento y Servicios Sociales

# LAS EMPRESAS DE INSERCIÓN

## Técnico/a de Acompañamiento

- Z** Participación en proceso de selección
- Z** Coordinación con Servicios Sociales
- Z** Elaboración de Itinerario de Integración Personal
- Z** Acompañamiento en todo el proceso
- Z** Coordinación con Técnico/a de producción y Dirección
- Z** Acompañamiento a la búsqueda de empleo y la futura inserción al mercado de trabajo ordinario



# LAS EMPRESAS DE INSERCIÓN

## Técnico/a de Producción

- Z** Coordinación con T. Acompañamiento para elaboración y evaluación del itinerario profesional de cada trabajador
- Z** Acompañamiento y evaluación en competencias profesionales, de los trabajadores de inserción
- Z** Habitualmente es un profesional con responsabilidad en la producción de la empresa

# LAS EMPRESAS DE INSERCIÓN

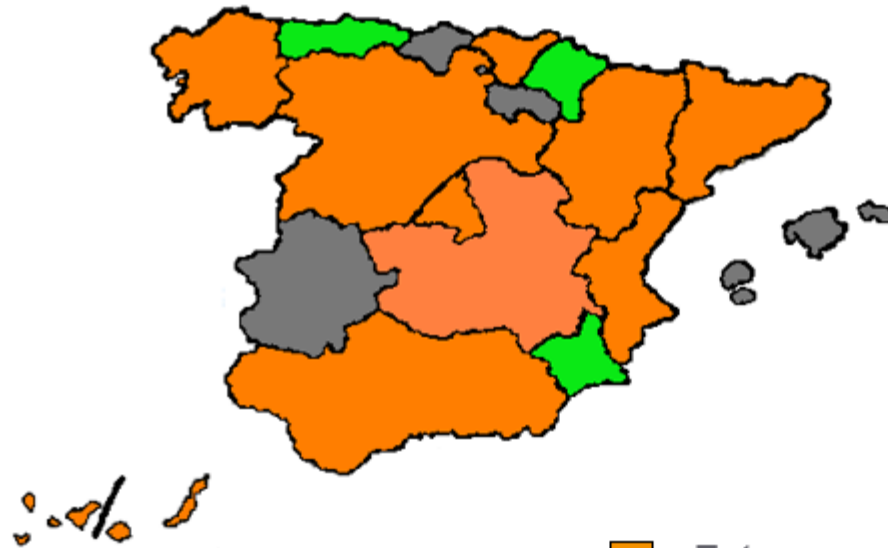
## Técnico/a de Producción




- Z** Coordinación con T. Acompañamiento para elaboración y evaluación del itinerario profesional de cada trabajador
- Z** Acompañamiento y evaluación en competencias profesionales, de los trabajadores de inserción
- Z** Habitualmente es un profesional con responsabilidad en la producción de la empresa

# LAS EMPRESAS DE INSERCIÓN

## Faedei

Faedei es la Federación de Agrupaciones Empresariales de Empresas de Inserción, a través de la Federación podemos acceder a todos los territorios



-  Estamos presentes
-  Pendiente de formalizar
-  Se han realizado contactos

# CONSTITUCIÓN

## Trámites

- Z** Certificación Negativa de Nombre
- Z** Certificado de depósito de capital. Banco
- Z** Escritura Pública. Notario
- Z** CIF Provisional
- Z** Liquidación del ITP y AJD
- Z** Inscripción en el Registro correspondiente

# CONSTITUCIÓN

## Puesta en Marcha

- Z** Declaración Censal – Alta IVA
- Z** Alta Impuesto Actividades Económicas
- Z** Solicitud CIF definitivo
- Z** Alta Seguridad Social
- Z** Licencia de Actividad (En su caso)
- Z** Registro de Empresas de Inserción

# ENLACES DE INTERÉS

## MODELO DE NEGOCIO

<http://javiermegias.com/>

<http://yoempredo.es/>

<http://alexosterwalder.com/>

## ESTRATEGIA

El viaje de la innovación. <http://goo.gl/XSj1sj>

<http://www.solomarketing.es/>

Fundamentos de Marketing <http://goo.gl/YE6jIV>

<http://tristanelosegui.com/>

## EMPRESAS DE INSERCIÓN

<http://www.faedei.org/es/>

<http://www.gizatea.net/>

## CONSTITUCIÓN

<http://www.ipyme.org/es-es/creacionempresas/procesoconstitucion/Paginas/ProcesoConstitucionTramitesASeguirPorLaEmpresa.aspx>

¿empezamos?



**miguel**@fazilit.com - 656585619      **pachi**@fazilit.com - 616982090

www.fazilit.com