



CREACIÓN DE EMPRESAS. EL PLAN DE NEGOCIO

OBJETIVOS

- Desarrollar la cultura emprendedora.
- Orientar al emprendedor para la puesta en marcha de su negocio o empresa.
- Elaborar el Plan de Negocio o Business Plan y los distintos planes que lo componen: plan de marketing, plan de inversiones, plan de operaciones, plan de recursos humanos, plan financiero, plan económico financiero.
- Conocer de forma general la normativa, fiscalidad, costes de apertura, permisos, etc., que conllevan la apertura de un negocio.
- Poder presentar con éxito el proyecto empresarial ante organismos públicos, privados o entidades bancarias y así alcanzar el objetivo marcado, ya sea una financiación del proyecto o búsqueda de posibles socios, partners o clientes.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1. ELEMENTOS BÁSICOS DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA: EL EMPRENDEDOR, LA OPORTUNIDAD Y EL PLAN DE NEGOCIO

- 1.1. El emprendedor y la cultura emprendedora
 - 1.1.1. Concepto de Emprendedor
 - 1.1.2. La empresa en sus inicios: Tipos de empresas según su nivel de crecimiento
 - 1.1.3. Factores que propician el éxito de un proyecto empresarial
- 1.2. Oportunidades de negocios
 - 1.2.1. Introducción
 - 1.2.2. Cómo se descubren las oportunidades de negocios
- 1.3. Concepto de Plan de Negocio
 - 1.3.1. Introducción
 - 1.3.2. ¿Por qué es necesario elaborar un Plan de Negocio para la creación de una nueva empresa?
 - 1.3.3. ¿Puede elaborar un Plan de Negocio una empresa que ya está en funcionamiento?
 - 1.3.4. ¿Cuál es la finalidad de la elaboración de un Plan de Negocio?
 - 1.3.5. ¿Quién debe o puede elaborar este documento?
 - 1.3.6. ¿Cómo comenzar la elaboración del Plan de Negocio y cuál es la forma más práctica o rápida para realizarlo?
 - 1.3.7. ¿Cuáles son los puntos clave del Plan de Negocio?
 - 1.3.8. ¿Cómo presentar el proyecto?
- 1.4. Estructura del Plan de Negocio y fases para su elaboración
 - 1.4.1. Definición
 - 1.4.2. Formato del Plan de Negocio
 - 1.4.3. Índice del Plan de Negocio y fases para su elaboración

Ideas Clave

2. DEFINICIÓN DEL PROYECTO EMPRESARIAL

- 2.1. Proyecto empresarial, actividad: producto o servicio, y presentación de los emprendedores
 - 2.1.1. Presentación de los emprendedores
 - 2.1.2. Proyecto Empresarial
 - 2.1.3. Actividad de la empresa: Producto o servicio

2.2. Primera aproximación a las inversiones mínimas y a la financiación del proyecto

Ideas Clave



3. ANÁLISIS DEL ENTORNO DE LA EMPRESA E INVESTIGACIÓN DE MERCADO

- 3.1. Análisis del entorno
 - 3.1.1. Introducción
 - 3.1.2. Entorno General
 - 3.1.3. Sector
- 3.2. Análisis de fuerzas y debilidades: DAFO
- 3.3. Investigación de mercado y de la Competencia
 - 3.3.1. La Competencia
 - 3.3.2. El Mercado

Ideas Clave

4. PLAN DE MARKETING

- 4.1. El Plan de Marketing. Estructura
- 4.2. Marketing Mix: política de producto
 - 4.2.1. Conceptos previos
 - 4.2.2. Definición de la cartera de productos
 - 4.2.3. Características y diferenciación del producto
 - 4.2.4. Posicionamiento del producto
- 4.3. Marketing Mix: política de precios
 - 4.3.1. Introducción
 - 4.3.2. Estrategias de precio en función de la competencia
 - 4.3.3. Estrategias de precio de tipo psicológico
 - 4.3.4. Estrategias de precio en función de la demanda
 - 4.3.5. Estrategias de precio para una cartera de productos
- 4.4. Marketing Mix: promoción, ventas y comunicación
 - 4.4.1. Promociones
 - 4.4.2. Ventas directas
 - 4.4.3. Comunicación y publicidad
- 4.5. Marketing Mix: distribución
 - 4.5.1. Introducción
 - 4.5.2. Criterios para seleccionar un canal de distribución

Ideas Clave

5. PLAN DE INVERSIONES

- 5.1. Introducción
- 5.2. Plan de Inversiones
 - 5.2.1. Ubicación de la Empresa
 - 5.2.2. La elección de la tecnología del proceso de producción
 - 5.2.3. Elaboración del Plan de Inversiones

Ideas Clave

6. PLAN DE OPERACIONES

- 6.1. Elementos del Plan de Operaciones
- 6.2. El presupuesto de ventas y los ingresos por áreas de negocio
 - 6.2.1. El presupuesto de ventas
 - 6.2.2. Ingresos por áreas de negocios, costes variables y costes fijos
- 6.3. El presupuesto de producción
 - 6.3.1. Elección del proceso de producción o prestación del servicio



- 6.3.2. Elección del equipo
 - 6.3.3. Diseño del proceso de compras y gestión de stock
 - 6.3.4. Formato del presupuesto de producción
 - 6.4. Presupuesto de compras
 - 6.4.1. Previsión de Consumo
 - 6.4.2. Cómo calcular la cantidad de materias primas a adquirir, sin incurrir en ruptura de stock
 - 6.4.3. Formato del presupuesto de aprovisionamientos
 - 6.4.4. Datos a incluir en relación a compras y gestión de stock en el Plan de Negocio
 - 6.5. Otros presupuestos
- Ideas Clave

7. PLAN DE RECURSOS HUMANOS

- 7.1. Recursos humanos, organigrama
 - 7.1.1. Introducción
 - 7.1.2. Elaboración del organigrama de la empresa
 - 7.2. Selección de personal, fuentes de reclutamiento
 - 7.3. Formas de contratación
 - 7.4. Previsiones de crecimiento de la plantilla
- Ideas Clave

8. PLAN FINANCIERO

- 8.1. Elección de fuentes de financiación
 - 8.1.1. Introducción
 - 8.1.2. Criterios utilizados a la hora de elegir una fuente de financiación
 - 8.2. Fuentes de financiación de capital
 - 8.2.1. Introducción
 - 8.2.2. Clasificación de fuentes de financiación de capital
 - 8.3. Financiación del circulante
 - 8.3.1. Introducción
 - 8.3.2. Préstamo y Crédito
 - 8.3.3. Descuento
 - 8.3.4. Factoring
 - 8.3.5. Renting
 - 8.3.6. Leasing
 - 8.3.7. Aiales
 - 8.4. Plan Financiero
- Ideas Clave

9. EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DEL PROYECTO: PLAN ECONÓMICO FINANCIERO

- 9.1. Introducción al Plan Económico Financiero
 - 9.1.1. ¿En qué consiste el Plan Económico-Financiero?
 - 9.1.2. ¿Qué son los estados contables previsionales?
 - 9.1.3. ¿Cómo se elaboran los estados contables previsionales?
- 9.2. Previsión de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias y Presupuesto de Tesorería
 - 9.2.1. Previsión de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias
 - 9.2.2. Presupuesto de Tesorería
- 9.3. Previsión de balances
 - 9.3.1. Ejemplo de cálculo del Balance previsional de la futura empresa
- 9.4. Rentabilidad del proyecto



- 9.4.1. Introducción
- 9.4.2. Análisis del punto muerto o Umbral de Rentabilidad
- 9.4.3. Rentabilidad Financiera y Rentabilidad Económica
- 9.4.4. Apalancamiento Operativo y Apalancamiento Financiero
- 9.4.5. Fondo de Maniobra

Ideas Clave

10. PLAN JURÍDICO MERCANTIL

- 10.1. Elección de la forma jurídica
 - 10.1.1. ¿Empresario Individual-Autónomo (persona física), o Sociedad (persona jurídica)?
 - 10.1.2. Clasificación de las formas jurídicas de una empresa
 - 10.1.3. Tipos de Sociedades y fiscalidad: Introducción
 - 10.1.4. Asesoramiento sobre la forma jurídica de la nueva empresa
- 10.2. Trámites administrativos
 - 10.2.1 Trámites para la constitución y puesta en marcha de la empresa
 - 10.2.2. Trámites en las entidades locales y otros organismos
 - 10.2.3. Cómo simplificar todos estos trámites
- 10.3. Denominación social, nombre comercial, patentes, marcas y licencias
 - 10.3.1. Denominación Social, Nombre Comercial
 - 10.3.2. Marcas Comerciales y dominios
- 10.4. Seguros
- 10.5. Medidas de seguridad e higiene (prevención de riesgos laborales)
- 10.6. Protección de datos personales

Ideas Clave

11. PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

- 11.1. El Resumen ejecutivo
- 11.2. Preparación de la presentación
- 11.3. Organismos públicos: Incubadoras y parques tecnológicos
- 11.4. Organismos privados: El Capital Riesgo y los inversores privados Business Angels
 - 11.4.1. Sociedades Capital Riesgo
 - 11.4.2. Inversores privados: Business Angels
- 11.5. Presentación del proyecto y entidades bancarias
 - 11.5.1. Introducción
 - 11.5.2. Factores clave para obtener financiación
 - 11.5.3. Documentación exigida por las entidades bancarias
 - 11.5.4. Como contrastan la información presentada las entidades financieras
 - 11.5.5. Negociación con entidades bancarias

Ideas Clave