FICHA DE ACCIÓN FORMATIVA

Creación de empresas

EMPRESAJIG-ADR



MODALIDAD	DURACIÓN
Online	50 horas

FORMACIÓN QUE IMPULSA TU TALENTO

Objetivos

Dar la oportunidad a todo aquel emprendedor que lo desee, de conocer los pasos a seguir para montar su propia empresa. Guiar a todas las personas con ánimo creativo y ganas de apostar por un proyecto empresarial propio. Para que sepan qué tienen que hacer en cada momento, y en ningún caso se sientan desamparados o perdidos. Apoyar en la medida de lo posible, que los emprendedores cumplan con sus sueños.

Contenidos

1 - Sociedad, empresa y empresario

Objetivo

En un mundo cada día más caótico y global, es preciso saber dónde estamos y hacia donde nos dirigimos. En el presente tema expondremos una visión histórica del mundo empresarial, destacando la importancia del empresario en la sociedad actual, hablaremos de la nueva economía, de internet, las instituciones y otros factores de interés para un empresario.

Contenido

- Sociedad, empresa y empresario
- De la Revolución Industrial a la actualidad
- Desarrollo económico hasta nuestros días
- La economía de mercado, 1750-1945
- Planificación central (1917-1990)
- Modelo mixto (1945 hasta hoy)
- La empresa y el empresario en la actualidad
- ¿Qué supone la empresa y el empresario en la sociedad actual?
- La responsabilidad empresarial y sus límites
- Facilidades a los emprendedores
- Barreras
- Igualdad de condiciones
- Riesgos

- La nueva economía
- Aspectos sociales e institucionales
- La sociedad
- Las instituciones
- Las ciudades
- Internet
- Nuevos yacimientos de empleo
- Ámbito Actividades
- Servicios de la vida cotidiana
- Servicios de mejora de la calidad de vida
- Servicios de ocio
- Servicios medioambientales
- Ejercicios
- Ejercicio 1
- Ejercicio 2
- Ejercicio 3
- Ejercicio 4
- Ejercicio 5
- Ejercicio 6: caso práctico
- Se pide

2 - Emprendedores

Objetivo

Conocer cuáles son las características principales de los emprendedores, sus valores, el espíritu que les caracteriza, sus objetivos y ambiciones, factores personales, sociales y educativos que les influyen, y todo lo que consideremos que es preciso conocer en relación a este tipo de personas.

Contenido

- Emprendedores
- Los valores
- Valores sociales

Valores religiosos

Valores culturales

El espíritu empresarial

¿Qué aporta el espíritu empresarial?

Aspectos comunes de los emprendedores

¿Por qué crear una empresa?

Necesidad material

Necesidad personal

Objetivos y ambiciones

Persiguen firmemente sus sueños

El éxito

Adaptación

Ambición

Fe en uno mismo

Auto evaluaciones

Constancia

Curiosidad

Trabajo

Relativización

Habilidades sociales

Riesgos

Carácter

Siempre positivos

Son optimistas

Calma

Competencia

Personalmente

Colaboraciones

La oportunidad

Emprendedores, factores personales, familiares, sociales y educativos

Factores personales

El trabajo

Iniciativa

Curiosidad

Sonrisas y fidelidad

Disciplina

Visión global

Factores familiares

La responsabilidad

Corregir y no criticar

Acción-reacción

Elegir

Ayudas

El dinero

El ejemplo en casa

El dinero y la familia

Entre padres y hermanos

Factores sociales

Las empresas y el empleo

El ambiente

Factores educativos

Centros educativos privados sin ánimo de lucro

Centros educativos privados

Centros educativos públicos

La inculcación del espíritu

Ejercicios

Ejercicio 1

Ejercicio 2

- Ejercicio 3
- Ejercicio 4
- Ejercicio 5
- Ejercicio 6: caso práctico

3 - La idea

Objetivo

Todo parte de un espíritu emprendedor en busca de la idea que derivará en la creación de una empresa. En el presente tema intentaremos poner orden a esas ideas que a primera vista parecen geniales pero que es preciso valorar para concretar realmente sus posibilidades de éxito. También estableceremos opciones creativas para fomentar la creación de ideas.

Contenido

- La idea
- La idea
- El origen de las ideas
- La clasificación de Kuriloff
- La invención
- El interés personal o los hobbies
- Tendencias sociales
- Las deficiencias de los demás
- Nuevos usos
- La deserción del empleo actual
- La clasificación de Drucker
- Lo inesperado
- La incongruencia
- Una necesidad de proceso
- Los cambios en la estructura de la industria o del mercado
- La demografía
- Los cambios en la percepción de la gente
- Los nuevos conocimientos

Otros autores

Productos existentes en otros mercados

Agregar valor a productos o servicios existentes

Combinar componentes para obtener paquetes mejor comercializables

Distribuidor

Nicho de mercado descuidado

Difundir su predisposición hacia nuevas oportunidades

Técnicas para fomentar la creatividad

Mapas mentales

Arte de preguntar

Brainstorming

Scamper

Listado de atributos

Ideart

Estratal

El método 635

Palabra al azar

Evaluación de la idea

Errores

Ejercicios

Ejercicio 1

Ejercicio 2

Ejercicio 3

Ejercicio 4

Ejercicio 5

Ejercicio 6: caso práctico I

Se pide

Ejercicio 7: caso práctico II

4 - La visión, la misión y los objetivos

Objetivo

Tenemos una idea, conocemos los puntos importantes en relación con el emprendedor y el mundo empresarial por lo que es el momento de concretar en el desarrollo de un proyecto determinado. Para ello iniciaremos la creación del plan de empresa, comentando el significado de la visión, la misión, definiendo los objetivos y considerando las variables externas que nos rodean.

Contenido

- La visión, la misión, los objetivos de la empresa y el entorno empresarial
- La visión
- El propósito estratégico
- La misión
- ¿Cómo podemos identificar la misión?
- El campo de actividad
- Las capacidades
- Misiones amplias, misiones estrechas
- La esencia de la misión
- Elementos de la misión
- El negocio
- Los valores
- Los grupos de interés
- Declaración de la misión
- Objetivos de la organización
- Características fundamentales
- La clasificación de los objetivos
- El tiempo
- Dependiendo del nivel jerárquico
- La naturaleza de los objetivos
- La coherencia de la estrategia con la misión, visión y los objetivos
- La responsabilidad social
- Análisis del entorno de la empresa

El análisis del entorno general

El entorno general

El entorno político legal

El entorno económico

El entorno socio-cultural

El entorno tecnológico

Herramientas de análisis del entorno

El análisis del entorno específico

El entorno sectorial

Amenaza de ingreso por parte de competidores potenciales

Barreras de entrada

La amenaza que suponen los productos sustitutivos

La rivalidad en un mismo sector

Clientes y proveedores, el poder al negociar

Factores claves de éxito

Ejercicios

Ejercicio 1

Ejercicio 2

Ejercicio 3

Ejercicio 4

Ejercicio 5

Ejercicio 6: caso práctico

5 - El mercado, el plan de marketing y de producción

Objetivo

El conocimiento específico de nuestro sector es clave si queremos triunfar, ya que nos permitirá conocer la demanda y necesidad del futuro cliente, estableciendo posteriormente un plan de marketing y un plan de producción, que se adecuarán a las circunstancias. Cada detalle es importante y es preciso que lo conozcamos para evitar problemas posteriores.

Contenido

El mercado, el plan de Marketing y el plan de producción

El mercado específico en el que trabajaremos

Oportunidades de negocio, nuestro producto o servicio

¿Cómo es nuestro producto o servicio?

Nuestro mercado

Un mercado singular

El cliente

Nicho de mercado

La distribución

Análisis de la competencia

¿Quiénes son nuestros competidores?

¿Cuáles son sus características?

Comparación de las ventajas y los inconvenientes

Otros factores claves

Análisis DAFO

Análisis Externo

Análisis interno

Plan de Marketing

Objetivos comerciales

Política de producto o servicio

Diseño y desarrollo

El producto o servicio y su ciclo de vida

Política de precios

La distribución

La comunicación

Preguntas con respuesta

Plan de producción

La localización de la empresa

El plan operativo

La tecnología

Las variaciones en la demanda

El proceso productivo

Análisis y control del proceso productivo

El inventario

Ejercicios

Ejercicio 1

Ejercicio 2

Ejercicio 3

Ejercicio 4

Ejercicio 5

Ejercicio 6: caso práctico

Se pide

6 - Los Recursos Humanos

Objetivo

Seguro que lo hemos escuchado muchas veces "La clave del éxito de una empresa está en los trabajadores" y hemos de decir que si hablamos de una microempresa de nueva creación, esta importancia se dispara, ya que el valor de las personas que desarrollan su labor en la empresa será esencial para conseguir el éxito. Hablaremos de la organización y planificación de los RRHH, de los equipos de trabajo, y de la importancia cada vez mayor del liderazgo, entre otras cosas.

Contenido

Los recursos humanos

Organización

Los Recursos Humanos

Variables

La planificación de Recursos Humanos

Equipos de trabajo

Ventajas

Principios

El liderazgo

Definición de liderazgo

¿Qué es realmente un líder?

Atributos del líder

Habilidades del líder

El futuro

Estilos de liderazgo

Líder autócrata

Líder participativo

Líder liberal

Líder carismático

El líder y las decisiones

El líder y el equipo

Los Objetivos

Medición de los objetivos

Autonomía

Peligros del líder

Temeroso

Sin energía

Evitación del riesgo

Soberbio

Honestidad dudosa

Egoísmo

Visión limitada

Autoritario

Iluminado

Compromiso irreal

Desorganización

Carencia de imaginación

- Desleal
- Ejercicios
- Ejercicio 1
- Ejercicio 2
- Ejercicio 3
- Ejercicio 4
- Ejercicio 5
- Ejercicio 6: caso práctico
- Se pide

7 - La financiación

Objetivo

Suele ser uno de los problemas más importantes a los que se enfrenta un emprendedor, pero como dicen por ahí "siempre hay dinero para una buena idea", y es cierto, un buen proyecto, con las personas adecuadas es muy complicado que no encuentren financiación. En el presente tema hablaremos de cómo vender nuestro proyecto y de las opciones de financiación más interesantes como los préstamos, las sociedades de garantía recíproca, el capital de riesgo, el renting, el leasing, etc.

Contenido

- Financiación
- La financiación
- Posibilidades de financiación
- ¿Cómo vender nuestro proyecto?
- Opciones de financiación
- Préstamo y Crédito
- Pagarés y cesiones de crédito
- Renting
- Hipoteca y prenda
- Préstamo participativo
- Factoring
- Sociedades de Garantía Recíproca

Características principales

Socios

Fondo de provisión

Sociedades de reafinanzamiento

Pasos para participar en una sociedad de garantía reciproca

El capital de riesgo

Sociedades de Capital Riego

Sociedades Gestoras de Entidades de Capital Riesgo

Fondos de capital riesgo

Características

Capital semilla

Capital arranque

Capital expansión

Capital sustitución

Capital reorientación

Capital puente

¿Cómo funciona una empresa de capital de riesgo en relación con sus clientes?

Leasing

Business Angels

Subvenciones

Ejercicios

Ejercicio 1

Ejercicio 2

Ejercicio 3

Ejercicio 4

Ejercicio 5

Ejercicio 6: caso práctico

8 - La forma jurídica

Objetivo

Hay muchas opciones relacionadas con la forma jurídica de una nueva organización, y es preciso conocer cual se adapta mejor a cada situación. Vamos a aprender las características principales del empresario individual, la sociedad civil, la sociedad limitada, la sociedad anónima, la sociedad laboral, etc. destacando el papel que los trabajadores autónomos están asumiendo.

Contenido

- La forma jurídica más conveniente
- Lo que hay que tener en cuenta al efectuar la elección
- Promotores
- La responsabilidad de los promotores
- Inversión y financiación
- Perspectivas
- La actividad
- Fiscal
- Subvenciones
- ¿Cuántos trabajadores habrá en la empresa?
- Constitución de la sociedad
- Socios trabajadores
- Libertad
- Sociedades Mercantiles
- Sociedad colectiva
- Factores principales
- Aspectos relacionados con la constitución de la sociedad
- Organización
- Sociedad de responsabilidad limitada
- Factores principales
- Aspectos relacionados con la constitución de la sociedad
- Órganos sociales
- Cuentas anuales
- La sociedad unipersonal de responsabilidad limitada

Sociedad Limitada Nueva Empresa

Factores principales

La contabilidad

Sociedad Anónima

Factores principales

Aspectos relacionados con la Constitución de la sociedad

Órganos sociales

Cuentas anuales

Sociedad Comanditaria por acciones

Constitución de la sociedad

Órganos sociales

Sociedad Comanditaria Simple

Factores principales

Constitución de la sociedad

Sociedades mercantiles especiales

Sociedad Laboral

Factores principales

Facultades administrativas y registro

Cambio en la propiedad de acciones o participaciones

La fiscalidad

Sociedad Cooperativa

Factores principales

Los socios en las cooperativas

- Socios y colaboradores

Órganos importantes dentro de las cooperativas

Clases de cooperativas más comunes

Personas físicas

El empresario individual

Factores principales

- Aspectos positivos
- Aspectos negativos
- Régimen fiscal
- Comunidad de bienes
- Factores principales
- Sociedad Civil
- Factores principales
- Autónomos
- Ventajas
- Desventajas
- Pasos a seguir
- Obligaciones
- Ejercicios
- Ejercicio 1
- Ejercicio 2
- Ejercicio 3
- Ejercicio 4
- Ejercicio 5
- Ejercicio 6: caso práctico

9 - Trámites y subvenciones

Objetivo

Vamos a intentar que el emprendedor no se pierda en todos los organismos públicos y privados que pueden aportar algo interesante a su proyecto. Para ello indicaremos los trámites principales que ha de realizar, comentando las opciones y organismos relacionados con las subvenciones que tiene a su disposición.

Contenido

- Trámites y subvenciones.
- Trámites para poner en marcha una empresa.
- Licencias municipales.

Licencia municipal de obras.

Licencia municipal de apertura.

Trámites fiscales.

Alta en el censo. Impuesto de Actividades Económicas.

Libro de visitas.

Administrar el libro de visitas.

El registro.

Inscripción en el Registro de la propiedad Inmobiliaria.

Inscripción en el Registro Industrial.

Patentes y marcas.

Trámites Laborales.

Alta en el Régimen especial de Autónomos de la Seguridad Social.

Apertura de centro de trabajo, comunicación.

Afiliación y número de la Seguridad Social.

Alta en el Régimen General de la Seguridad Social.

Trámites específicos.

Autorización.

Registros especiales.

Carnés y certificados especiales.

Profesiones.

Proceso de constitución y adopción de personalidad jurídica.

Subvenciones y ayudas.

Plazos y documentos.

Ejercicios

Ejercicio 1

Ejercicio 2

Ejercicio 3

Ejercicio 4

Ejercicio 5

10 - La creación de la empresa

Objetivo

En éste último tema vamos a aprender todas las opciones que se nos presentan ante el inicio de un nuevo negocio, tales como las franquicias, la adquisición de otra empresa, la asunción de un negocio familiar, etc. También expondremos el por qué fracasan los emprendedores, para intentar prevenir antes que curar, indicando por otro lado recomendaciones interesantes frente a un nuevo proyecto empresarial.

Contenido

- Otras opciones para ser empresario. Razones del fracaso y Vocabulario
- La creación de la empresa
- La franquicia
- Características de las franquicias
- Derechos
- Aspectos jurídicos
- Imagen corporativa
- Know-how
- Asistencia
- Compromiso
- Tipos de franquicias
- Franquicias en relación con su actividad
- Franquicias en relación con su origen
- Franquicias en relación con la idea y su red
- Franquicias: Ventajas e inconvenientes
- Ventajas para el Franquiciador
- Ventajas para el franquiciado
- Inconvenientes
- ¿La franquicia o la creación clásica de empresas?
- La empresa familiar
- Factores positivos en la empresa familiar
- Tradición

Trabajo

El orgullo

Una gran familia

La gestión en las empresas familiares

Pertenecer a la empresa igual a pertenecer a la junta directiva

Los objetivos empresariales son similares a los objetivos familiares

Concentración de poder

Luchas familiares

Gestión familiar o gestión profesional

La empresa familiar y su continuidad

Gestionar la empresa familiar de una forma correcta

Compra de empresas

Compra de empresas; ventajas

Compra de empresas; inconvenientes

La intracreación

Intracreación clásica

Intracreación espontánea

Los spin offs

El fracaso del emprendedor

La competencia

El cliente

Marketing

Economía

Planificación

Actualización

Trabajadores

Flexibilidad

Vocabulario empresarial

A

B

C

D

E

F

G

H

I

J

K

L

M

O

P

R

S

T

V

Ejercicios

Ejercicio 1

Ejercicio 2

Ejercicio 3

Ejercicio 4

Ejercicio 5: caso práctico I

Ejercicio 6: caso práctico II