



## CREACIÓN DE EMPRESAS PARA EMPRENDEDORES

**ENTIDAD SOLICITANTE:** AVA-Asociación Vasca de Autónomos

**DENOMINACIÓN:** Creación de empresas para emprendedores

**DURACIÓN:** 241 horas

**FECHA INICIO:** Inscripción abierta

**FECHA FINALIZACIÓN:** 30/06/2012

**DÍAS DE LA SEMANA Y HORARIO:** Online

**LUGAR DE IMPARTICIÓN:** Online

**TELÉFONO:** 945245900//945123000

### OBJETIVOS A CONSEGUIR:

Los objetivos del Curso de Creación de Empresas son eminentemente prácticos, pues proporcionan un conjunto de conocimientos destinados a permitir la puesta en práctica de una idea empresarial, dándole consistencia y demostrando que ser emprendedor o emprendedora es un hecho posible y viable; a la vez que se les dan las herramientas necesarias para su puesta en marcha.

### CONTENIDO:

#### UNIDAD 01: La figura del promotor.

Elementos materiales y psicológicos

- Introducción
- Capacidades y Carencias
- El factor de la experiencia es relativo

#### UNIDAD 02. El Mercado

- El mercado
- Éxito o fracaso
- Herramientas para neutralizar las amenazas de riesgo
- Validación de la idea de negocio
- Amenazadas y Oportunidades

#### UNIDAD 03. Entorno Económico General

- Análisis de coyuntura
- Estudios de coyuntura
- Estudios elaborados
- Entorno Económico Internacional
- Balanza de pagos
- Indicadores económicos

#### UNIDAD 04. Idea del negocio y Plan de Empresa.

Primeros pasos

- Introducción
- El proceso de Validación
- Definir la idea de proyecto
- Análisis preliminar de la idea
- Test de la idea
- Primera etapa: La concepción de la idea
- Proceso de validación de una idea de negocio
- Opciones de consulta y verificación
- Fuentes de información
- Segunda etapa: Desarrollo de la idea
- Producto o servicio
- Informe del producto o servicio
- Anexo: Resumen ejecutivo de la Empresa

#### UNIDAD 05. El Producto

- Planificación del producto o servicio
- ¿Qué entendemos por atributos esenciales de un producto?
- Idea de negocio y terminología

- Vida del Producto

### **UNIDAD 06. El Estudio de Mercado**

- Introducción al estudio
- Clases de investigación comercial
- Análisis del mercado
- Claves y fases para un estudio de mercado

### **UNIDAD 07. Plan de negocio**

- Objetivos del plan de negocio
- La redacción del plan de negocio
- Modelos

### **UNIDAD 08. Presentación del Proyecto.**

Aspectos Técnicos

- Introducción
- Solicitud de crédito
- Información requerida por la entidad financiera
- Presentación del dossier
- Veracidad del dossier
- Fuentes de verificación de las entidades financieras
- Estudio de riesgos del proyecto
- Principales indicadores de riesgo
- Métodos para detectar posibles crisis empresariales

### **UNIDAD 09. Aspectos Psicológicos: Cómo**

Presentar un Proyecto

- cómo presentar un proyecto
- Entrando en detalles
- El ?síndrome del inventor?

### **UNIDAD 10. La Estructura Legal de la Empresa**

- La estructura legal de la empresa
- El empresario individual
- Responsabilidad del empresario individual
- Financiación del empresario individual
- La sociedad mercantil
- Clases de sociedades mercantiles
- La sociedad de responsabilidad limitada
- Autónomo o Sociedad Limitada
- La Sociedad Anónima
- Las sociedades cooperativas
- El proceso de la constitución legal
- El nombre o razón social
- La escritura de constitución
- Tributos de constitución
- Inscripción registral
- Código de Identificación Fiscal
- Trámites administrativos
- Calendario de constitución
- Presentar la declaración censal

- Locales y obras

- Solicitud de la Licencia de Actividades e Instalaciones
- Declaración de alta en el impuesto de actividades económicas
- Trámites laborales
- Legalización de los Libros Oficiales
- Declaración de apertura del centro de trabajo
- Registro de marcas
- Registro de patentes
- Modelo contrato Constitución Sociedad
- Guía útil para el emprendedor

### **UNIDAD 11. Fórmulas de financiación para pequeñas empresas**

- Problemas de financiación de una pequeña empresa
- Financiación propia
- Financiación ajena
- Modelo solicitud préstamo
- La captación de socios
- Ventajas de contar con socios profesionales
- Localización de socios
- Tipos de inversores
- La negociación con los inversores
- Sociedades de capital-riesgo
- Subvenciones y créditos blandos a medio y largo plazo
- Cómo solicitar subvenciones
- Características comunes de las subvenciones públicas
- Sociedades de garantía recíproca
- Sistema de avales de las Sociedades de Garantía Recíproca
- Leasing y Factoring
- Contrato Aportaciones a Constitución
- Contrato Compraventa Acciones
- Contrato Compraventa Acciones Nominativas entre Personas Físicas
- Modelo Contrato de Préstamo

### **UNIDAD 12. Aspectos Laborales de la Empresa**

- La Seguridad Social
- Contratación Laboral
- El Recibo de salarios
- Documentos de Cotización
- Retenciones e Ingresos a cuenta del IRPF
- Extinción del Contrato de Trabajo

### **UNIDAD 13. Análisis Económico Financiero de la Empresa**

- Introducción
- Análisis del balance
- Estructura del balance
- Fondo de maniobra y ciclo de caja
- Fondo de maniobra necesario y cuadro de financiación
- Los ratios básicos
- Los ratios complementarios
- La cuenta de pérdidas y ganancias
- Introducción al análisis: P y G
- Coste de los recursos y Análisis de ventas, márgenes y gastos
- Análisis de la rentabilidad y el rendimiento
- Análisis de la autofinanciación y el crecimiento
- Productividad, eficacia, eficiencia y calidad. El cash-flow y el EVA
- Análisis de estados financieros con ratios
- Principales obligaciones contables de las empresas

### **UNIDAD 14. Aplicación del Marketing en la Empresa**

- Fundamentos del Marketing
- Segmentación del Mercado. El Mercado Objetivo
- El Marketing Mix. Elementos y Estrategias
- Políticas y Directrices del Marketing
- Información de Mercado
- El Plan de Marketing
- Planificación de Medios
- Marketing Directo. Técnicas y Argumentarios

### **UNIDAD 15: Desarrollo de las Habilidades Directivas**

- Gestión Eficaz del Tiempo
- Gestión del Estrés y de la Energía Personal
- Liderazgo y Dirección de Personas
- Trabajo en equipo
- Motivación y Automotivación
- Toma de Decisiones y Resolución de Problemas
- Negociación Eficaz y Resolución de Conflictos
- Dirección de Reuniones Eficaces
- Orientación resultados y Fijación objetivos
- Creatividad e Innovación
- Presentaciones Eficaces y Comunicación para influir
- Liderar el Cambio
- Gestión del Talento