

**PROGRAMA DE CREACION Y  
CONSOLIDACIÓN DE EMPRESAS**

**PROGRAMA DE CREACION Y CONSOLIDACIÓN**  
**DE EMPRESAS**

**INTRODUCCION**

Tanto la creación de empresas, como la consolidación de las ya existentes, es la reacción más eficaz contra el paro.

Crear una empresa no es tarea de un día, ni un cometido sencillo. Se precisan, además de determinadas capacidades, muchas horas de trabajo y formación en el terreno empresarial. Todo ello ha de ir acompañado de una fuerte motivación, que resulta vital para conseguir el objetivo y que proviene, en la mayoría de los casos, de una actitud emprendedora, que empuja al actor hacia la acción.

**DIRIGIDO A:**

**Dirigido** principalmente a emprendedores / as, que quieran crear su propia empresa y cuenten con un proyecto y a empresarios/ as que quieran consolidar su negocio, mejorar la rentabilidad de su empresa o evaluar otras alternativas de expansión.

## PROGRAMA DE CREACION Y CONSOLIDACIÓN DE EMPRESAS

### OBJETIVO DEL CURSO

El **objetivo** fundamental del curso, es proporcionar una visión global de las distintas áreas funcionales de la empresa para poder determinar oportunidades de mercado a través de herramientas de gestión al desarrollo de los proyectos de empresas presentados por los participantes y la definición de los problemas de su puesta en marcha.

La promoción de un nuevo negocio no es únicamente un proceso intuitivo, inspirado en la mera observación de los cambios del entorno. En él deben mezclarse abundantes dosis de intuición, ilusión y decisión, además de la capacidad técnica, financiera y de gestión suficientes para lo que se va a emprender, y una cierta dosis de estudio y planificación, con el fin de reducir los posibles niveles de incertidumbre.

Con este programa se facilita la elaboración de un **Proyecto de Empresa** desarrollado y completo, que puede utilizarse por el promotor no sólo como guía de referencia para la puesta en marcha de su negocio, sino que puede servirle además como medio de argumentación de su viabilidad ante entidades públicas y financieras.

**METODOLOGÍA DE LOS PROGRAMAS**

## PROGRAMA DE CREACIÓN Y CONSOLIDACIÓN DE EMPRESAS

### PROGRAMA DE CREACION DE EMPRESAS

En el programa del curso se proporcionaron las herramientas necesarias para el desarrollo del Proyecto de Creación de Nueva Empresa-Autoempleo y su contenido contempla los siguientes apartados:

#### ➤ ***Introducción y Metodología de Proyectos***

El programa se desarrolla a lo largo de tres fases:

\* **De la idea al proyecto:** el objetivo de esta fase es que los emprendedores que realizan el Programa consigan realizar un proyecto viable de su idea de empresa inicial, mediante los siguientes elementos metodológicos:

✓ Tutorización activa e individualizada a cada uno de los emprendedores que realizan el programa, y estudio exhaustivo y personalizado de cada caso, además de consultorías individuales con cada uno de los profesores que imparten las distintas materias

✓ Combinación de herramientas de gestión y desarrollo de proyectos, es decir, formación general en gestión empresarial y específica en creación de empresas o desarrollo de las ya existentes, siguiendo una guía de Planes de Negocio.

## PROGRAMA DE CREACIÓN Y CONSOLIDACIÓN DE EMPRESAS

\* **Del Proyecto viable a la apertura de la Empresa:** Tras finalizar la fase anterior, se inicia el seguimiento de los proyectos con el objeto de estimular a los emprendedores para que consigan poner en marcha el Plan de negocio que han elaborado.

Para ello, un consultor se desplazará a cada una de las localidades y empresas, para realizar el seguimiento individualizado de cada uno de los proyectos presentados.

Estos Programas se constituyen en facilitadores y estimuladores de la actividad empresarial.

\* **De la apertura de la empresa a la consolidación: *REDEMPRESA*.** Se trata de una red cuya finalidad es la de fomentar contactos entre empresas de sectores comunes y/o complementarios, que puedan compartir problemas y soluciones similares, intentando facilitar el intercambio de conocimientos del sector.

**CONTENIDO DE LOS PROGRAMAS**

### **MARKETING Y COMERCIAL**

Siendo este un elemento clave para el lanzamiento de un nuevo producto o servicio, se trata de formar a los emprendedores en temas básicos como la segmentación y análisis de mercado, para elaborar un Plan de marketing que le permita fijar sus acciones comerciales, en el que se tiene en cuenta el par producto/mercado, clientes, promoción-comunicación y canales de distribución.

En el área de marketing se pretende que el participante aprenda a descubrir sus necesidades, a satisfacer las que deben transformarse en deseos y servir de base a la demanda entendiendo ésta como manifestación económica de los mismos.

### **ESTADOS Y ANÁLISIS FINANCIEROS**

Con el estudio de los Estados Financieros se pretende dotar a los asistentes de la utilidad y conceptos claves de la contabilidad, familiarizándose con términos como balance, cuenta de resultados, amortización, con la finalidad de que los conviertan en un elemento imprescindible para la toma de decisiones empresariales.

El objetivo es asimilar conceptos financieros básicos, para realizar un diagnóstico a partir de los estados contables.



## **ASPECTOS JURÍDICOS Y FISCALES DE LA EMPRESA**

Se pretende que el emprendedor conozca las distintas figuras del derecho societario y en consecuencia elija la forma jurídica apropiada a su proyecto, así como que conozca en profundidad el funcionamiento del sistema fiscal y en concreto el nuevo Impuesto de Actividades Económicas. Se forma al futuro empresario en los distintos tipos de régimen fiscal y en las obligaciones contraídas en cada caso. Se intenta aclarar todos los aspectos legales de una empresa y dar una formación completa de los distintos tipos de sociedades, requisitos y formas de constitución.

## **APLICACIONES INFORMÁTICAS.**

Se pretende que el emprendedor adquiera los conocimientos necesarios para manejar los programas de gestión básicos así como conocer las nuevas técnicas y las tendencias futuras.

## **INTERNET Y COMERCIO ELECTRÓNICO**

Gracias al comercio electrónico se abre la posibilidad al emprendedor, para ofrecer sus servicios al mundo estando presente con una página web, así como para adaptarse a las nuevas tecnologías y a los cambios de una revolución mercantil tan importante como esta.

### **COMERCIO EXTERIOR**

Se pretende que el emprendedor conozca las competencias de las Instituciones Comunitarias, tanto en referencia al funcionamiento, la normativa y los programas comunitarios, exportaciones-Importaciones dentro de la Unión Europea, así como con terceros países.

### **COMUNICACIÓN EMPRESARIAL**

Se pretende que el emprendedor conozca todos los aspectos necesarios para que se produzca la interrelación entre el producto y su destinatario, provocando en este una reacción que modifique su conducta o hábitos.

### **GESTIÓN DE LA CALIDAD Y MEDIOAMBIENTE**

Los niveles de exigencia de los consumidores, hoy en día, hacen que sólo las empresas que ofrezcan bienes y servicios de calidad, sean admitidas en el mercado. Debido a esto, surge la necesidad de implantación de un sistema de calidad de los distintos productos, desde la organización de la empresa hasta la satisfacción del cliente.

**RECURSOS HUMANOS Y PREVENCIÓN DE RIESGOS  
LABORALES**

Se analiza la influencia de una adecuada gestión de los recursos humanos a la hora de fomentar y garantizar la competitividad de la PYME y pretende ofrecerle de forma sencilla y clara las herramientas necesarias para llevarla a cabo.

Para gestionar adecuadamente los recursos humanos, es preciso, en primer lugar, entender que todo en la empresa es interacción. Cada decisión concreta, cada operación básica produce ciertos efectos sobre los demás. Por ello, es importante adoptar un enfoque sistemático y estratégico, o sea una visión global y un esfuerzo para establecer previsiones u objetivos.

Desde el año 1996, con la entrada en vigor de la Ley de Prevención de Riesgos Laborales y de todo el marco normativo que la desarrolla, el mundo laboral y por consiguiente el empresarial, está obligado a experimentar una serie de cambios importantes en nuestros hábitos, procedimientos, sistemas, nuestra organización, etc.; el cambio es obligatorio y supone un reto importante y sustancial de la mentalidad empresarial.

Para iniciarnos dentro del campo de la SEGURIDAD Y SALUD en el trabajo, es absolutamente necesario centrar el problema que representa la siniestralidad laboral, en los términos precisos, de forma que podamos situarnos debidamente en el mismo.

# IGUALDAD DE OPORTUNIDADES

Las empresas están empezando a descubrir que las mujeres no sólo están muy cualificadas sino que son unas importantes consumidoras de mucho más que comestibles o detergentes.

Ahora, compran activos financieros, apartamentos y móviles. Así que más vale contar con ellas en la estrategia empresarial porque su ausencia está empezando a descubrirse como una rémora para la cuenta de resultados. Simultáneamente, las empresas empiezan a descubrir que la calidad de vida de los trabajadores y trabajadoras influye en la productividad y en la fidelización de sus plantillas.

Se trata de contar con la realidad y la realidad de España es la que acabamos de describir: más familias con dos perceptores de sueldo y un potencial de formación invertido en mujeres que hay que aprovechar. Se trata de que la conciliación sea hacer compatible tener familia y tener trabajo para ambos sexos. O sea, que hombres y mujeres puedan conciliar porque comparten los espacios y los tiempos, especialmente los familiares, que implican atención a hijos o a mayores, desde la corresponsabilidad. Y una apuesta más ambiciosa aún, que haya tiempo personal para ambos. Para esto tienen que entrar en el juego, desde luego hombres y mujeres, pero, también, las empresas y el Estado.

## **PROGRAMA DE CREACIÓN Y CONSOLIDACIÓN DE EMPRESAS**

Así mismo, dentro el Programa existe semanas de **TRABAJO DE CAMPO TUTELADOS** y otras de **CONSULTORIA DE PROYECTOS** (reuniones individualizadas de trabajo, entre profesores y autores de los Proyectos con un equipo en su caso). Se pretende que los participantes se hallen en todo momento, asistidos por nuestros Consultores Especialistas.

Una vez concluidos estos aspectos habrá una presentación previa individual, y posteriormente tendrá lugar la presentación final del Proyecto.

### **METODOLOGÍA PEDAGÓGICA**

Los métodos pedagógicos utilizados son fundamentalmente de carácter participativo: Proyectos, juegos de empresa, casos, conferencias, toma de decisiones con ayuda de ordenador, formación de grupos de trabajo y en un mismo mercado, impartidas por dos profesores conjuntamente.

**CALENDARIO**