

# PLAN DE NEGOCIO PRÁCTICO



## DURACIÓN

150 horas

Fecha del curso: Pendiente de confirmación



## INFORMACIÓN

Cámara de Comercio Huelva



## DIRIGIDO A

Emprendedores/as y empresarios/as que  
necesiten mejorar su formación en este área



## METODOLOGÍA

Formación online



## PRECIO

Gratuito



## TITULACIÓN OBTENIDA

Diploma acreditativo

## **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

## **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

- 4.3.4. 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. Aavales
  - 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



- 9.4.3. 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

## **12. GESTIÓN FINANCIERA**

- 12.1. Introducción
- 12.2. El presupuesto de tesorería
- 12.3. Datos relevantes de la cuenta de pérdidas y ganancias y del balance
  - 12.3.1. Preparación de los datos de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias
  - 12.3.2. Información obtenida de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias
  - 12.3.3. Determinación del Punto de equilibrio
  - 12.3.4. Información obtenida del Balance
  - 12.3.5. Principales indicadores en la gestión económica y financiera
- 12.4. Obtener información financiera del sector para el diagnóstico financiero comparativo

## **13. FINANCIACIÓN A CORTO Y A LARGO PLAZO**

- 13.1. Financiación a corto plazo
  - 13.1.1. Préstamo y crédito
  - 13.1.2. Descuento
  - 13.1.3. Factoring
  - 13.1.4. Renting
  - 13.1.5. Leasing
  - 13.1.6. Confirming
  - 13.1.7. Aval
  - 13.1.8. Forward, Futuros financieros. Mercados de productos derivados en España. Opciones Financieras, Swap
- 13.2. Financiación a Largo Plazo
  - 13.2.1. Hipoteca
  - 13.2.2. Pagaré de empresa o financiero

## **14. FINANCIACIÓN DE OPERACIONES EN EL EXTERIOR**

- 14.1. Riesgos en las operaciones de comercio exterior
- 14.2. Instrumentos de financiación de operaciones de comercio exterior. Medios de pago.
  - 14.2.1. Transferencia internacional
  - 14.2.2. Remesa documentaria y remesa simple



- 14.2.3. Crédito documentario
- 14.2.4. Carta de crédito comercial
- 14.2.5. Carta de crédito contingente o stand-by
- 14.3. Tipo de operación e instrumento de financiación o de pago utilizado
- 14.4. Financiación Internacional
  - 14.4.1. Financiación del comercio exterior realizada por organismos privados
  - 14.4.2. Financiación del comercio exterior realizada por organismos públicos

## **15. FINANCIACIÓN DEL PATRIMONIO NETO**

- 15.1. Financiación del capital
- 15.2. Ayudas y subvenciones del sector público
- 15.3. Sociedades de garantía recíproca (SGR's) y la compañía española de reafianzamiento (CERSA)
- 15.4. Préstamo participativo
- 15.5. Sociedades capital riesgo
- 15.6. Business Angels
- 15.7. Mercado alternativo bursátil

## **16. OTRAS VÍAS DE FINANCIACIÓN**

- 16.1. Proveedores
- 16.2. Banca ética y microcréditos
- 16.3. Préstamos entre particulares
- 16.4. Trueque empresarial

