



**LA FORMACIÓN ES LA CLAVE  
DEL ÉXITO**

# Guía del Curso

## MF1788\_3 Planificación e Iniciativa Emprendedora en Pequeños Negocios o Microempresas

---

Modalidad de realización del curso: [A distancia y Online](#)

Titulación: [Diploma acreditativo con las horas del curso](#)

---

### OBJETIVOS

Mediante este curso el alumnado podrá adquirir las habilidades y competencias necesarias para detectar oportunidades de negocio aplicando técnicas de creatividad o generación de ideas, distinguir las principales formas jurídicas de constitución de pequeños negocios o microempresas, aplicar técnicas de organización en la determinación de recursos humanos, materiales y tecnológicos para el desarrollo de la actividad en función de la naturaleza productiva o de prestación de servicios de pequeños negocios tipo, así como analizar los presupuestos económico-financieros de pequeños negocios o microempresas.

### CONTENIDOS

#### MÓDULO 1. PLANIFICACIÓN E INICIATIVA EMPRENDEDORA EN PEQUEÑOS NEGOCIOS O MICROEMPRESAS

#### UNIDAD FORMATIVA 1. ACTITUD EMPRENDEDORA Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

## UNIDAD DIDÁCTICA 1. ACTITUD Y CAPACIDAD EMPRENDEDORA

1. Evaluación del potencial emprendedor
2. - Conocimientos
3. - Destrezas
4. - Actitudes
5. - Intereses y motivaciones
6. Variables que determinan el éxito en el pequeño negocio o microempresa
7. - Variables comerciales y de marketing
8. - Variables propias
9. - Variables de la competencia
10. Empoderamiento:
11. - Concepto
12. - Desarrollo de capacidades personales para el emprendizaje
13. - La Red personal y social

## UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANÁLISIS DE OPORTUNIDADES E IDEAS DE PEQUEÑO NEGOCIO O MICROEMPRESA

1. Identificación de oportunidades e ideas de negocio
2. - Necesidades y tendencias
3. - Fuentes de búsqueda
4. - La curiosidad como fuente de valor y búsqueda de oportunidades
5. - Técnicas de creatividad en la generación de ideas
6. - Los mapas mentales
7. - Técnica de Edward de Bono (Seis sombreros)
8. - El pensamiento irradiante
9. Análisis DAFO de la oportunidad e idea negocio
10. - Utilidad y limitaciones
11. - Estructura: Debilidades, Amenazas, Fortalezas, Oportunidades
12. - Elaboración del DAFO

13. - Interpretación del DAFO
14. Análisis del entorno del pequeño negocio o microempresa
15. - Elección de las fuentes de información
16. - La segmentación del mercado
17. - La descentralización productiva como estrategia de racionalización
18. - La externalización de servicios: Outsourcing
19. - Clientes potenciales
20. - Canales de distribución
21. - Proveedores
22. - Competencia
23. - Barreras de entrada
24. Análisis de decisiones previas
25. - Objetivos y metas
26. - Mision del negocio
27. - Los tramites administrativos: licencias, permisos, reglamentación y otros
28. - Vision del negocio
29. Plan de acción
30. - Prevision de necesidades de inversion
31. - La diferenciación el producto
32. - Dificultad de acceso a canales de distribución: barreras invisibles
33. - Tipos de estructuras productivas: instalaciones y recursos materiales y humanos

## UNIDAD FORMATIVA 2. PROYECTO Y VIABILIDAD DEL NEGOCIO O MICROEMPRESA

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONSTITUCIÓN JURÍDICA DEL PEQUEÑO NEGOCIO O MICROEMPRESA

1. Clasificación de las empresas
2. - Por su finalidad
3. - Por su actividad
4. - Por su tamaño

5. - Por su ámbito territorial
6. - Por la naturaleza de su capital
7. Tipos de sociedades mercantiles mas comunes en pequeños negocios o microempresas
8. - Empresario individual
9. - Sociedades mercantiles
10. La forma juridica de sociedad: exigencias legales, fiscales, responsabilidad frente a terceros y capital social
11. - Sociedad Unipersonal
12. - Sociedad Anonima
13. - Sociedad de Responsabilidad Limitada
14. - Sociedad Laboral
15. - Sociedad Colectiva
16. - Sociedad Comanditaria
17. - Sociedades Cooperativas
18. La elección de la forma juridica de la microempresa
19. - Ventajas e inconvenientes de cada forma

## UNIDAD DIDÁCTICA 2. PLANIFICACIÓN Y ORGANIZACIÓN DE LOS RECURSOS EN PEQUEÑOS NEGOCIOS O MICROEMPRESAS

1. Componentes básicos de una pequena empresa
2. - Recursos materiales: instalaciones, materias primas, otros
3. - Recursos humanos: perfiles profesionales
4. Sistemas: planificación, organización, información y control
5. Recursos económicos propios o ajenos
6. Los procesos internos y externos en la pequena empresa o microempresa
7. - Identificación de procesos estrategicos, clave y de soporte
8. - Construcción del mapa de procesos
9. - Asignación de procesos clave a sus responsables
10. - Desarrollo de instrucciones de trabajo de los procesos
11. - La automatización y sistematización de procesos
12. - La utilización de recursos propios frente a la externalización de procesos y servicios
13. - Relación coste /eficiencia de la externalización de procesos

14. La estructura organizativa de la empresa
15. - La division funcional
16. - Diferencia entre funciones, responsabilidades y tareas
17. - El organigrama como estructura grafica de la empresa
18. Variables a considerar para la ubicación del pequeño negocio o microempresa
19. - De mercado
20. - Geograficas
21. - Demograficas
22. - Dotaciones y servicios
23. - En función de las subvenciones y ayudas
24. - Otras
25. Decisiones de inversion en instalaciones, equipamientos y medios
26. - Ventajas e inconvenientes de las distintas modalidades de adquisición de tecnología y sistemas
27. - Factores a tener en cuenta en la selección del proveedor
28. Control de gestión del pequeño negocio o microempresa
29. Identificación de areas criticas
30. - El Cuadro de Mandos Integral . CMI (Balanced Scorecard. BSC, de Kaplan y Norton)
31. - Indicadores básicos de control en pequeños negocios o microempresas
32. - La implementación de medidas de ajuste

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. PLANIFICACIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA PREVISIONAL DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA EN PEQUEÑOS NEGOCIOS O MICROEMPRESAS

1. Características y funciones de los presupuestos:
  2. - De inversiones
  3. - Operativo
  4. - De ventas
  5. - De compras y aprovisionamiento
6. El presupuesto financiero:
  7. - Principales fuentes de financiación
  8. - Criterios de selección

9. Estructura, y modelos de los estados financieros previsionales:
10. - Significado, interpretación y elaboración de estados financieros previsionales y reales
11. Características de las principales magnitudes contables y masas patrimoniales:
12. - Activo
13. - Pasivo
14. - Patrimonio neto
15. - Circulante
16. - Inmovilizado
17. Estructura y contenido básico de los estados financiero-contables previsionales y reales:
18. - Balance
19. - Cuenta de Perdidas y Ganancias
20. - Tesorería
21. - Patrimonio Neto
22. Memoria

## UNIDAD DIDÁCTICA 4. RENTABILIDAD Y VIABILIDAD DEL NEGOCIO O MICROEMPRESA

1. Tipos de equilibrio patrimonial y sus efectos en la estabilidad de los pequeños negocios o microempresa
2. - Equilibrio total
3. - Equilibrio normal o estabilidad financiera
4. - Situación de insolvencia temporal
5. - Situación de insolvencia definitiva
6. - Punto de equilibrio financiero
7. Instrumentos de análisis: ratios financieros, económicos y de rotación más importantes
8. - Cálculo e interpretación de ratios
9. - Las desviaciones y mecanismos de corrección de desequilibrios económico-financieros
10. Rentabilidad de proyectos de inversión
11. - El Valor Actual Neto (V. A. N. )
12. - Tasa Interna de Rentabilidad (T. I. R. )
13. - Interpretación y cálculo
14. Aplicaciones ofimáticas específicas de cálculo financiero

15. - La hoja de calculo, aplicada a los presupuestos y estados financieros previsionales

## UNIDAD FORMATIVA 3. MARKETING Y PLAN DE NEGOCIO DE LA MICROEMPRESA

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. ESTRATEGIAS DE MARKETING EN PEQUEÑOS NEGOCIOS O MICROEMPRESAS

1. Planificación de marketing:
  2. - Fundamentos de marketing
  3. - Variables del marketing-mix
4. Determinación de la cartera de productos:
  5. - Determinación de objetivos: cuota de mercado, crecimiento previsible de la actividad; volumen de ventas y beneficios previsible
  6. - Atributos comerciales
  7. - Técnicas de producción
  8. - Ciclo de la vida del producto
9. Gestión estratégica de precios:
  10. - Objetivos de la política de precios del producto o servicio
  11. - Estrategias y métodos para la fijación de precios
12. Canales de comercialización
  13. - Acceso al canal y la red de venta
  14. - Comercialización online
15. Comunicación e imagen de negocio:
  16. - Público objetivo y diferenciación del producto
  17. - Entorno competitivo y misión de la empresa
  18. - Campaña de comunicación: objetivos y presupuesto
  19. - Coordinación y control de la campaña publicitaria
  20. - Elaboración del mensaje a transmitir: la idea de negocio
  21. - Elección del tipo de soporte
22. Estrategias de fidelización y gestión de clientes
  23. - Los clientes y su satisfacción

24. - Factores esenciales de la fidelidad: la satisfacción del cliente, las barreras para el cambio y las ofertas de la competencia
25. - Medición del grado de satisfacción del cliente
26. - El perfil del cliente satisfecho

## UNIDAD DIDÁCTICA 2. PLAN DE NEGOCIO DE LA MICROEMPRESA

1. Finalidad del Plan de Negocio:
2. - Investigación y desarrollo de una iniciativa empresarial
3. - Focalización de la atención en un tipo de negocio concreto
4. - Identificación de barreras de entrada y salida
5. Previsión y planificación económica:
6. - Definición de una estrategia viable
7. La búsqueda de financiación
8. - Materialización de la idea del negocio en una realidad
9. Presentación del plan de negocio y sus fases
10. - Definición del perfil del mercado, análisis y pronóstico de demanda, competidores, proveedores y estrategia de comercialización
11. - Estudio técnico de los procesos que conforman el negocio
12. - Coste de la inversión: activos fijos o tangibles e intangibles y capital de trabajo realizable, disponible y exigible
13. - Análisis de los ingresos y egresos como flujo de caja y cuenta de resultados previsible
14. - Estudio financiero de la rentabilidad y factibilidad del negocio
15. Instrumentos de edición y presentación de la información
16. - Aspectos formales del documento
17. - Elección del tipo de soporte de la información
18. Presentación y divulgación del Plan de Negocio a terceros
19. - Entidades, organismos y colectivos de interés para la presentación de la empresa
20. - Plazos y procedimientos en la presentación de la documentación del negocio



C/ San Lorenzo 2 - 2  
29001 Málaga



Tlf: 952 215 476  
Fax: 951 987 941



[www.academiaintegral.com.es](http://www.academiaintegral.com.es)  
E-mail: [info@academiaintegral.com.es](mailto:info@academiaintegral.com.es)