

Seminario de Iniciativa Emprendedora

Creación de Empresas

¿Por qué Asistir a Este Seminario?

La promoción de la cultura emprendedora junto con el apoyo y orientación a los nuevos emprendedores, es fundamental para la puesta en marcha de nuevas empresas. Por esta razón, se busca apoyar, con nuevas herramientas, a los expertos de empresas, universidades, bancos, ministerios fundaciones etc., relacionados con el emprendimiento y vinculados con la capacitación, el financiamiento y el funcionamiento de nuevas unidades empresariales.

El desarrollo de nuevas empresas, y la consolidación de las existentes es la garantía del progreso del país.

¿Quiénes deben asistir a este seminario?

El destinatario último de este programa son todas aquellas personas, que teniendo una idea de empresa, les falten las herramientas de gestión y el acompañamiento necesarios para su puesta en práctica. Esta meta puede alcanzarse a través del perfeccionamiento de todos los expertos relacionados con iniciativas emprendedoras. Por ello, este primer seminario-taller tiene un cierto carácter de “formación de formadores”.

El participante en el seminario-taller, deberá tener un marcado interés por apoyar al mundo empresarial o por emprender una actividad económica en forma inmediata.

Objetivos

Facilitar a los profesionales relacionados con la Iniciativa Emprendedora conocimientos, técnicas, herramientas y actitudes que permitan:

- Estimular la creación de nuevas empresas, mediante la formación empresarial y la tutorización individual de los proyectos de los emprendedores
- Dotar a los emprendedores que se plantean iniciar una actividad económica de los fundamentos y conceptos básicos, desarrollando un pensamiento estratégico orientado a que conozcan todos los aspectos claves que conlleva la incorporación al mundo empresarial como promotor de una idea de negocio.
- Conseguir que el emprendedor /a antes de llevar a cabo su proyecto, o en sus comienzos, auto analice su viabilidad.
- Colaborar en el Diseño y elaboración del Proyecto de Empresa.
- Contrastar la viabilidad del proyecto empresarial.

Metodología:

El aprendizaje se realizará a través del trabajo realizado en el aula con casos reales y próximos a la realidad de la zona de influencia. El fundamento teórico se transmitirá al hilo de la resolución de los mencionados casos.

Esta metodología permitirá realizar sesiones activas y atractivas para los participantes.

El programa, en esencia, tiene dos partes, la primera que se relaciona con la metodología básica para la elaboración de un plan de empresa, etapa a etapa, a través de un modelo sistemático, y la segunda, que se refiere a aplicaciones prácticas y revisión de proyectos de empresa ya elaborados.

Duración:

La duración del taller será de 40 horas lectivas repartidas en 5 sesiones de ocho horas cada una.

Casos:

Los casos pueden ser aportados por el instructor o pueden prepararse conjuntamente con el cliente. Para realizarse de forma personalizada y adecuarse a una empresa específica, se requerirá de una consultoría de negocio previa cuya duración se establecerá en base a la información disponible para la preparación del mismo. (Los costes se evaluarán a la vista de la disponibilidad de información y proceso requerido de preparación).

Material didáctico:

Cada participante recibirá una carpeta que contendrá la presentación y la documentación completa preparada por el expositor para la actividad, casos prácticos y modelos informáticos sencillos para que pueda, una vez finalizado el programa usarlos para desarrollar el Plan de Negocio concreto.

De igual forma se entregará una bibliografía complementaria referente al tema para fines de lectura y/o posterior consulta.

El Ponente:

Thierry Casillas:

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales - Rama de Empresariales, especialidad Financiera - y Licenciado en Derecho.

Experiencia Profesional:

Société Générale de Banque: Analista Financiero del Departamento de Grandes Empresas. **TEA - CEGOS:** Consultor del Departamento de Management y Organización. Especialista en Estrategia Empresarial y Financiera. **Summa Consulting:** Director del Departamento de Promoción de

Negocios y Business Recovery. Fusiones y Adquisiciones. Diagnóstico de empresas. Estrategia y Gestión Empresarial.

Desde 1.993: Trabaja para la **Escuela de Organización Industrial** - EOI Escuela de Negocios- Siendo Director del Área de Iniciativa Emprendedora y responsable de los Programas de Creación y Consolidación de Empresas. Miembro del Directorio de la Escuela. Profesor de Estrategia Empresarial, Finanzas y Marketing.

Además ejerce como **consultor y formador independiente** especializado en estrategia y finanzas habiendo realizado numerosas intervenciones en Europa y en Latinoamérica.

Experiencia Académica

Profesor de la asignatura “Economía de la Empresa” en ICADE.

Profesor del Master de Administración y Dirección de Empresas de ICADE.

Profesor del Master de Dirección de Empresas y Marketing de ESIC.

Profesor Colaborador de ESIC - Empresas

Profesor del Master de Control de Gestión. AGCO Ibérica.

Profesor y Director del Master de Microempresas de la Universidad Tecnológica de México – UNITEC.

Profesor de la Universidad Tecnológica de Ambato (Ecuador)

Libros y estudios:

Realización y dirección de numerosos estudios sectoriales y regionales.

Co-autor del libro “Guía para la Creación de Empresas” 2.007 editado por la Fundación EOI dentro de la Colección EOI Empresas. (Ya a la venta la sexta edición).

Co-autor del libro “Valoración y Transmisión de Empresas”, 2.004 editado por la Fundación EOI dentro de la Colección EOI Empresas.

Índice de Programa “Finanzas para no Financieros”

1.- El hecho emprendedor

Objetivos y contenidos del curso.

Presentación de los participantes.

Generación de ideas. Fuentes de generación de ideas.

La innovación (interna y externa) como fuente de oportunidades y de diferenciación.

Evaluación de las oportunidades.

Funciones del gestor (ejercicio APROS)

Lenguaje gerencial y ciclo de gestión en la empresa (ejercicio baraja).

Guión básico del proyecto empresarial.

2.- Introducción a los aspectos financieros del proyecto

Reglas básicas financieras

Los elementos específicos de los inicios.

De la Idea al Plan Financiero

Introducción al Plan Financiero

3.- Metodología del plan de empresa

Las 8 etapas para la elaboración de un proyecto empresarial: Contenido y sistemática de realización.

1.- Presentación de la empresa y definición de su Misión

2.- Análisis Externo

3.- Análisis Interno

4.- Síntesis DAFO

5.- Líneas Estratégicas y Objetivos

6.- Plan de Actuación

- 7.- Calendario de Implantación
- 8.- Viabilidad y Conclusiones

De la idea al proyecto-Plan de Empresa.
Presentación de Proyectos

4.- El Plan Financiero (Modelo)

Estructura Básica
Inversión y Financiación
Previsiones de Ingresos
Previsiones de Gastos
Cuenta de Resultados
Previsiones de Tesorería
La viabilidad financiera del proyecto

5.- Aplicaciones de la sistemática propuesta

Análisis de aplicaciones de la metodología: Revisión de proyectos ya elaborados.



Procesos Críticos de Marketing s.l.

Castaño 6, Urb Entrealamos
28220 Majadahonda (Madrid), España
Tel. 670702117
informacion@pcmark.es
www.pcmark.es