**UNIDAD DE TRABAJO 3: DESARROLLO DEL PLAN DE EMPRESA**

**RESULTADO DE APRENDIZAJE**

Define la oportunidad de formación de una PyMe, seleccionando la idea empresarial y realizando el estudio de mercado que apoye la viabilidad, valorando el impacto sobre el entorno de actuación e incorporando valores éticos.

**CONTENIDOS**

* Búsqueda de datos de empresas del sector por medio de Internet.
* Análisis del entorno general de la empresa a desarrollar.
* Análisis de una empresa tipo de la familia profesional.
* Estudio de mercado: el entorno, los clientes, los competidores y los proveedores.
* Identificación de fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades.
* Establecimiento del modelo de negocio partiendo de las conclusiones del estudio de mercado.
* Realización de ejercicios de innovación sobre la idea determinada.
* El método de análisis DAFO.
* La innovación: concepto y fundamentos. Innovar desde la propia idea empresarial.

**OBJETIVOS**

* Realizar un estudio de mercado sobre la idea empresarial.
* Analizar el entorno general de la empresa a desarrollar.
* Analizar el entorno especifico de la empresa a desarrollar.
* Establecer el modelo de negocio según el análisis DAFO.
* Ejercitar tareas de innovación sobre la idea empresarial.

**CRITERIOS DE EVALUACIÓN**

* Se han buscado datos de empresas del sector por medio de internet.
* Se ha analizado el entorno general y especifico de la empresa a desarrollar.
* Se han realizado el análisis DAFO de la empresa a desarrollar.
* Se ha establecido el modelo de negocio partiendo del análisis previo de mercado.
* Se ha innovado en la idea empresarial propia.

**ACTIVIDADES-PROYECTOS**

1.-Indagación sobres empresa del sector relacionadas con nuestra idea. Se pretende que el alumno realice una investigación de mercado y que entienda la importancia que tiene la búsqueda de información sobre el mercado en el cual quiere implantar su negocio.

2.- Realización de un análisis sobre los aspectos a tener en cuenta en el estudio del mercado: Este análisis servirá para dirigir y centrar las ideas de los promotores y las promotoras sobre su idea de negocio, de tal manera que les ayude a enfocar el estudio de mercado que harán posteriormente.

3.- Análisis de los aspectos más relevantes en un estudio de mercado, como son el entorno, los clientes, los competidores y los proveedores: El estudio de mercado permitirá al alumno o a la alumna obtener información precisa para realizar un correcto planteamiento de su negocio. Por otra parte, les enseñará a trabajar en equipo y confiar en el trabajo de los demás como parte de su éxito.

4.- Generación de la matriz DAFO: Con esta actividad todos los grupos serán conscientes de las dificultades que conlleva el desarrollo de su idea empresarial, tanto a nivel interno, como externo y qué acciones tienen que emprender para paliarlos. (Importancia de una correcta reflexión). A su vez, esta actividad servirá para evaluar el progreso del alumno o de la alumna.

5.- Planteamiento del modelo de negocio: Tras realizar esta actividad el alumno o la alumna conseguirá tener identificada la empresa a constituir y servirá como punto de partida para realizar el plan de viabilidad.

6.- Aportación de aspectos innovadores sobre el modelo de negocio establecido: Para intentar fijar en el modo de pensar y actuar del alumno o alumna la capacidad de innovación, como elemento diferenciador de las personas y organizaciones que son capaces de adaptarse a los cambios del mercado laboral y de la vida en general.

7.- **Producto final**: Desarrollo del plan de empresa.