

# **PLAN DE NEGOCIO DE EMPRESA DE FORMACIÓN EMPRESARIAL.**

**Alba Moscardó Prieto**

**Tutor: Ramón Miralles Soler**

**Trabajo de final de grado**

**Grado en Administración de empresas 2024-25**

**Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas de Elche**



**UNIVERSITAT**  
*Miguel Hernández*

## **ÍNDICE FOTOGRÁFICO:**

IMAGEN 1:Elaboración propia a partir de Adobe InDesign y Canva.

IMAGEN 2: Elaboración propia a partir de canva.

IMAGEN 3: Elaboración propia a partir de Canva.

## **ÍNDICE TABLAS:**

Tabla 1: Plan de inversión, elaborado con excel.

Tabla 2: Activo, elaborado a partir de excel.

Tabla 3: Pronóstico de ventas, elaboración a partir de excel.

Tabla 4: Pronóstico de costes variables, elaboración a partir de excel.

Tabla 5: Cuenta de pérdidas y ganancias, elaboración a partir de excel.

Tabla 6: Cuenta de pérdidas y ganancias a 3 años, elaboración a partir de excel.

Tabla 7: Plan de tesorería, elaboración a partir de excel.

Tabla 8: Balances previsionales, elaboración a partir de excel.

Tabla 9: Ratios básicos, elaboración a partir de excel.

Tabla 10: Punto de equilibrio, elaboración a partir de excel.

Tabla 11:Estacionalidad de las ventas, elaboración a partir de excel.

## **ÍNDICE CONTENIDO:**

- 1. Resumen Ejecutivo.**
- 2. Modelo de Negocio.**
- 3. Equipo promotor del Plan de Negocio.**
- 4. Introducción del proyecto:**
  - 4.1 Historia del Proyecto/Justificación de la idea.**
  - 4.2 Objetivos personales.**
  - 4.3 Objetivos del grupo promotor.**
- 5. Descripción de la Empresa y Negocio:**
  - 5.1 Nombre de la empresa, producto/servicio. localización de la empresa.**

- 5.2 Definición de la actividad a desarrollar.**
- 5.3 Características técnicas del producto/servicio.**
- 5.4 Necesidades que cubre el producto/servicio.**
- 5.5 Ventajas competitivas.**
- 5.6 Presentación del producto.**
- 5.7 Evolución futura del producto/servicio.**
- 6. Misión.**
- 7. Visión.**
- 8. Valores y cultura.**
- 9. Análisis del entorno:**
  - 9.1 Análisis del macroentorno PESTEL.**
  - 9.2 Análisis del microentorno. Análisis de las fuerzas competitivas de Porter.**
  - 9.3 Matriz DAFO.**
  - 9.4 Matriz CAME.**
- 10. Análisis del sector. Situación del sector actual.**
- 11. Análisis del mercado y competencia:**
  - 11.1 Características del mercado.**
  - 11.2 Características del cliente o consumidor.**
  - 11.3 Características de la competencia.**
- 12. Plan de Marketing:**
  - 12.1 Política de producto.**
  - 12.2 Política de precio.**
  - 12.3 Política de distribución.**
  - 12.4 Política de comunicación.**
- 13. Plan de Operaciones:**
  - 13.1 Selección y diseño del proceso productivo.**
  - 13.2 Control de calidad.**
  - 13.3 Capacidad de producción.**
  - 13.4 Materias primas y suministros.**
- 14. Plan de Organización y Recursos Humanos:**
  - 14.1 Personas necesarias. Funciones y responsabilidades.**

**14.2 Sistemas de contratación de personal.**

**14.3 Asesores externos.**

**15. Plan Económico-Financiero.**

**15.1 Hipótesis contempladas:**

**15.1.1 Inversiones previstas y plan de amortización.**

**15.1.2. Fuentes de financiación.**

**15.1.3. Previsión de Ventas e Ingresos.**

**15.1.4. Estimación Costes Variables y Fijos:**

**15.1.4.1. Costes Variables.**

**15.1.4.2. Costes Fijos.**

**15.2 Estados Financieros previsionales:**

**15.2.1. Cuentas de Resultados Previsionales.**

**15.2.2 Balances Previsionales y Previsión de tesorería para el primer año.**

**15.2.3 Análisis de Ratios:**

**15.2.3.1. Ratios de Análisis Financiero.**

**15.2.3.2. Ratios de Análisis Económico.**

**15.3 Cálculo del punto de equilibrio.**

**15.4 Cálculo del VAN y de la TIR.**

- **Estructura legal.**
  
- **Cronograma. Calendario de implantación.**
  
- **Valoración del Riesgo y conclusiones.**
  
- **Fuentes, bibliografía y webgrafía.**
  
- **Anexo.**

## 1- Resumen ejecutivo.

La empresa tiene la denominación de Impulsa Formación y Talento S.L, y el proyecto es la creación de una empresa que da servicios de formación empresarial dirigidos a empleados y encargados de empresa.

El proyecto nace con la visión de ser un referente en la capacitación empresarial, ofreciendo tanto formación presencial, semipresencial como teleformación. Esto permite una mayor flexibilidad para nuestros clientes y asegura que los empleados puedan acceder a programas formativos desde cualquier lugar y en cualquier momento.

Tras una lluvia de ideas, decidimos denominar a la empresa como Impulsa Formación y Talento. Este nombre ha sido seleccionado cuidadosamente para transmitir nuestra misión: impulsar el desarrollo de las capacidades y competencias del capital humano en las organizaciones. Creemos que las personas son el principal activo de las empresas y, por ello, trabajamos para que su formación sea integral, efectiva y adaptada a las demandas del mercado actual.



IMAGEN 1:Elaboración propia a partir de Adobe InDesign y Canva.

Nuestros servicios están dirigidos a:

1. Pequeñas y medianas empresas (PYMES): Que buscan mejorar las competencias de sus equipos para adaptarse a nuevos desafíos.
2. Grandes empresas: Con necesidades específicas de formación continua y especializada.
3. Emprendedores y autónomos: Que desean adquirir conocimientos para gestionar y hacer crecer sus negocios
4. Administraciones públicas: Que requieren planes de capacitación para sus empleados en diversos sectores.
5. Personas desempleadas: Que desean ampliar sus conocimientos o formarse en nuevas áreas para tener otras oportunidades laborales.

Impulsa Formación y Talento se distingue por:

- Diseñar programas personalizados según las necesidades específicas de cada cliente.
- Contar con un equipo de formadores expertos en diversas áreas, como calidad, métodos y tiempos, igualdad, tecnología...
- Implementar metodologías innovadoras, como aprendizaje práctico, simulaciones y herramientas digitales interactivas.

## **2- Modelo de negocio.**

Para estructurar y analizar el modelo de negocio, utilizaremos el “Business Model Canvas” de Osterwalder & Pigneur. Este método nos permite visualizar y organizar nuestras ideas sobre cómo funciona el negocio, centrándonos en la propuesta de valor principal y cómo todas las diferentes partes del negocio se relacionan entre sí para respaldar esa propuesta de valor.

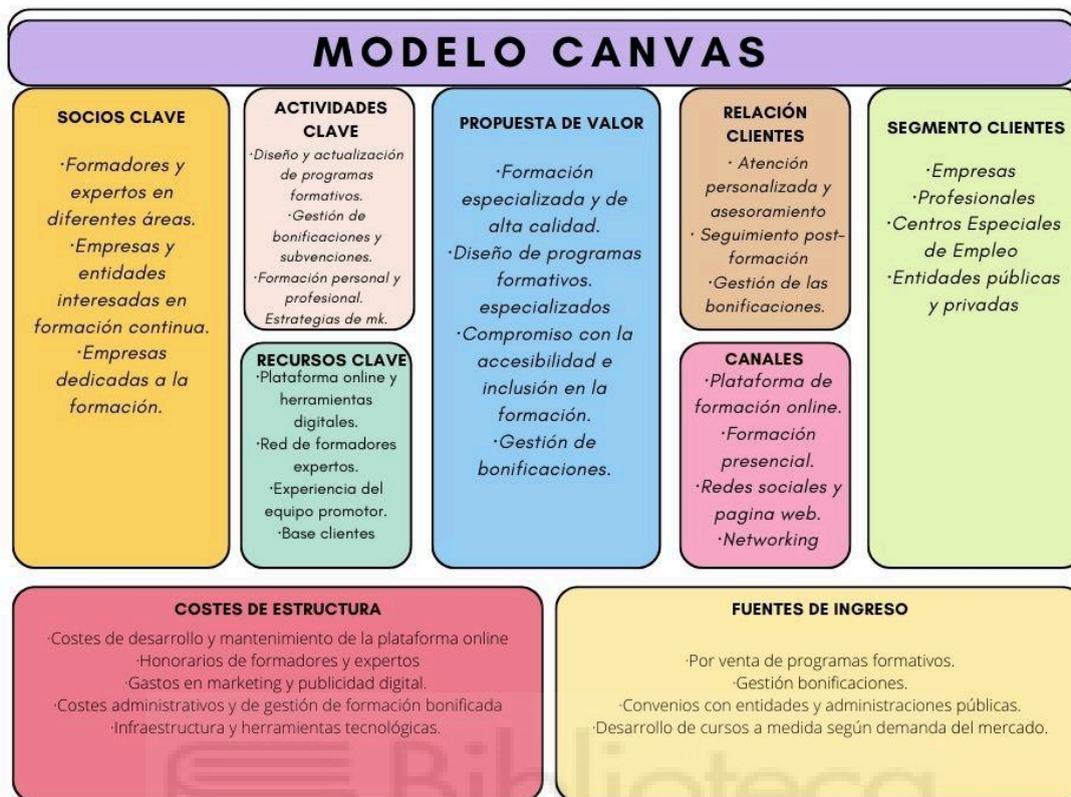


IMAGEN 2: Elaboración propia a partir de canva.

A continuación, se procede a desglosar cada una de las dimensiones del Lienzo:

### 1. Propuesta de Valor:

Impulsa Formación y Talento S. L., se posiciona como un referente en la formación especializada y de alta calidad, diseñada para responder a las necesidades actuales del mercado laboral. Su oferta formativa se adapta tanto a empresas como a profesionales y particulares, garantizando un aprendizaje práctico y aplicable.

Uno de sus principales valores diferenciales es el diseño de programas formativos personalizados, ajustados a los requerimientos específicos de cada cliente. A través de un análisis detallado, se identifican las competencias clave que deben ser fortalecidas y se estructuran cursos que optimizan el rendimiento de los participantes.

Además, la empresa facilita la gestión de bonificaciones a través de FUNDAE, permitiendo que sus clientes maximicen su inversión en formación sin asumir costes adicionales. La accesibilidad y la inclusión forman parte del ADN de la empresa, asegurando que todos los programas están diseñados para ser accesibles a distintos perfiles de alumnos, incluyendo aquellos con necesidades específicas de aprendizaje.

## 2. Segmentos de Clientes:

La empresa se orienta a un público diverso, compuesto por organizaciones, profesionales y particulares que buscan mejorar su formación y competitividad. Sus principales clientes incluyen:

- Empresas interesadas en mejorar las competencias de sus empleados mediante formación continua.
- Profesionales que desean especializarse o mejorar su empleabilidad a través de programas diseñados para actualizar sus conocimientos y habilidades.
- Centros Especiales de Empleo, que requieren formación adaptada a sus trabajadores para mejorar la inclusión laboral de personas con discapacidad.
- Entidades públicas y privadas interesadas en programas de formación subvencionada para sus equipos de trabajo o beneficiarios.
- Particulares que desean ampliar sus conocimientos o formación.

## 3. Canales de Distribución:

Impulsa Formación y Talento utiliza una combinación de canales para garantizar la difusión y accesibilidad de sus programas formativos. Estos incluyen:

- Plataforma de formación online, que permite a los alumnos acceder a los cursos desde cualquier lugar y en cualquier momento.
- Formación presencial, impartida en empresas y centros especializados, con metodologías dinámicas y aplicadas al entorno laboral.
- Redes sociales y página web corporativa, donde se comparten novedades, información sobre programas y casos de éxito.

- Networking con empresas y asociaciones sectoriales, facilitando la creación de alianzas estratégicas y el acceso a nuevas oportunidades de formación.

#### 4. Relación con los Clientes:

El enfoque en la satisfacción y fidelización de los clientes es un pilar fundamental para Impulsa Formación y Talento. Se promueve una relación cercana y personalizada a través de:

- Atención individualizada y asesoramiento en formación, asegurando que cada cliente reciba la solución que mejor se ajuste a sus necesidades.
- Acompañamiento en la gestión de bonificaciones FUNDAE, facilitando el acceso a formación subvencionada sin complicaciones burocráticas.
- Seguimiento post-formación, permitiendo evaluar el impacto de los cursos y realizar mejoras continuas para garantizar la máxima eficacia en el aprendizaje.

#### 5. Recursos Clave:

Para llevar a cabo su propuesta de valor, la empresa cuenta con una serie de recursos estratégicos esenciales:

- Plataforma de formación online y herramientas digitales avanzadas que facilitan la enseñanza a distancia.
- Red de formadores expertos en diversas áreas, garantizando un alto nivel académico y profesional.
- Base de clientes y alianzas estratégicas, que permiten un crecimiento sostenido y el acceso a nuevas oportunidades de negocio.
- Experiencia y conocimiento del equipo promotor, cuyo bagaje en formación, gestión de talento y administración de programas educativos aporta solidez al proyecto.

#### 6. Actividades Clave:

Las actividades principales que desarrolla la empresa incluyen:

- Diseño y actualización de programas formativos, asegurando que los cursos estén alineados con las necesidades del mercado y las tendencias de cada sector.
- Captación de clientes y asesoramiento en formación, estableciendo relaciones estratégicas con empresas y profesionales interesados en mejorar sus competencias.
- Gestión de formación bonificada y subvenciones, ayudando a optimizar los recursos financieros de los clientes.
- Desarrollo de estrategias de marketing y visibilidad, promoviendo la marca a través de medios digitales, eventos y colaboraciones.

### 7. Socios Clave:

El crecimiento y la consolidación de Impulsa Formación y Talento se sustentan en una red de colaboradores clave, entre los que se encuentran:

- Empresas y entidades interesadas en formación continua, que requieren soluciones educativas para mejorar la cualificación de su personal.
- Formadores y expertos en diferentes áreas, que aportan su conocimiento y experiencia para el desarrollo de los programas formativos.
- Empresas dedicadas a la formación, con las que se establecen sinergias para ampliar la oferta educativa y mejorar la calidad de los cursos.

### 8. Estructura de Costes:

Para garantizar la operatividad del negocio, la empresa debe asumir ciertos costes estratégicos, entre los que destacan:

- Desarrollo y mantenimiento de la plataforma online, asegurando un entorno digital óptimo para la formación.
- Honorarios de formadores y expertos, garantizando la contratación de profesionales altamente cualificados.
- Gastos en marketing y publicidad digital, necesarios para posicionar la marca y captar nuevos clientes.

- Costes administrativos y de gestión de formación bonificada, incluyendo trámites con FUNDAE y otras entidades.
- Infraestructura y herramientas tecnológicas, esenciales para el desarrollo y ejecución de los programas formativos.

### 9. Fuentes de Ingresos:

Las principales fuentes de ingresos de la empresa provienen de:

- Venta de programas formativos a empresas y particulares, tanto en modalidad presencial como online.
- Gestión de formación bonificada a través de FUNDAE, permitiendo a las empresas acceder a formación sin costes adicionales.
- Convenios con entidades y administraciones públicas, que financian la formación para determinados colectivos.
- Desarrollo de cursos a medida, adaptados a las necesidades específicas de cada cliente y sector.



Este modelo estructurado permite comprender cómo Impulsa Formación y Talento S. L. genera valor, capta clientes y se posiciona en el mercado como una empresa innovadora y especializada en formación.

### **3- Equipo promotor del plan de negocio.**

El equipo promotor de *Impulsa Formación y Talento S. L.*, está liderado por una profesional altamente cualificada, cuya experiencia y habilidades garantizan el éxito del proyecto desde sus inicios. En esta fase inicial, ella asumirá las funciones clave relacionadas con la gestión estratégica, operativa y comercial del negocio.

- Dirección y Coordinación Formativa:

La persona responsable de *Impulsa Formación y Talento S. L.*, cuenta con formación en Psicología, Integración Social y Criminología, así como una sólida trayectoria en el ámbito de la formación y el desarrollo profesional. Su experiencia como directora de un centro de formación en Sevilla, coordinadora de docentes del

Máster en Dirección y Gestión de Recursos Humanos, técnica en unidad de apoyo en Centros Especiales de Empleo y en selección de personal, así como su labor como técnica de integración social, le otorgan un profundo conocimiento en la gestión de proyectos formativos adaptados a las necesidades del mercado.

Desde su rol, se encargará de identificar las necesidades formativas de empresas y profesionales, diseñar programas personalizados y garantizar su correcta implementación. Además, coordinará la selección y supervisión de los formadores expertos, asegurando que la formación impartida cumpla con los más altos estándares de calidad y accesibilidad.

- Gestión Comercial y Relación con Clientes:

Su experiencia en la gestión de recursos humanos y en la coordinación de equipos docentes le permite establecer relaciones estratégicas con empresas y entidades, detectando sus necesidades y ofreciendo soluciones formativas ajustadas a su realidad. También será la encargada de gestionar las bonificaciones de formación subvencionada a través de FUNDAE, optimizando así la inversión en formación de los clientes.

Desde el inicio, *Impulsa Formación y Talento S. L.*, contará con una red de formadores externos especializados en diversas áreas como calidad, métodos y tiempos, igualdad y tecnología. Estos profesionales serán seleccionados por su experiencia y reputación, garantizando una formación de alto nivel adaptada a las exigencias del mercado.

A medida que el negocio crezca, se ampliará el equipo con perfiles como:

- Administrativos, para gestionar las tareas operativas y administrativas.
- Técnicos de formación, que apoyen en la preparación de materiales y la coordinación de los programas.
- Especialistas en marketing, para desarrollar estrategias de comunicación que potencien la captación de clientes y posicionar la marca en el sector formativo.

Con esta estructura, *Impulsa Formación y Talento S. L.*, se posiciona como un referente en la formación especializada, ofreciendo programas de alto impacto adaptados a las necesidades de las empresas y los profesionales.

#### **4. Introducción al proyecto.**

El proyecto de Impulsa Formación y Talento S.L, surge con la finalidad de cubrir una necesidad cada vez más evidente en el ámbito empresarial: la formación continua y especializada de empleados y responsables de empresas para adaptarse a un entorno laboral en constante cambio. En un contexto donde la competitividad empresarial depende en gran medida de las competencias del capital humano, nuestra empresa se propone ser un referente en la capacitación empresarial, ofreciendo formación de calidad tanto en modalidad presencial como online.

- Justificación de la idea:

La idea de este proyecto nace tras identificar un nicho de mercado que combina la necesidad de formación empresarial de calidad con la accesibilidad y flexibilidad que demandan las empresas de la actualidad.

El mercado actual exige que las empresas inviertan en la formación de su personal para afrontar retos como la digitalización, la igualdad de género, la eficiencia operativa y la calidad en los procesos. Según estudios recientes, las empresas que priorizan la capacitación de sus empleados no solo mejoran su productividad, sino que también fortalecen su compromiso y retención del talento.<sup>1</sup>

Además, la existencia de bonificaciones y subvenciones estatales a través de la FUNDAE, supone una oportunidad para que las empresas accedan a formación de alta calidad con una inversión mínima. Esto nos motiva a ofrecer un servicio que no solo responda a las demandas formativas del mercado, sino que también facilite a las empresas el acceso a estos recursos.

- Objetivos del personal:

El personal tiene como objetivos principales:

---

<sup>1</sup> [La importancia de invertir en formación para los trabajadores » ifeel](#)

- Diseñar y ejecutar programas formativos adaptados a las necesidades específicas de cada cliente garantizando la calidad del aprendizaje.
- Impulsar el desarrollo de competencias clave en empleados y encargados contribuyendo al crecimiento personal y profesional de los mismos.
- Innovar metodologías de enseñanzas que combinen lo mejor del aprendizaje práctico, simulaciones y herramientas digitales interactivas.
- Creación de manuales propios como soporte formativo.
- Fomentar relaciones de confianza con los clientes, ofreciendo un servicio cercano y personalizado que maximice la satisfacción y los resultados.

- Objetivos del grupo promotor:

El grupo promotor tiene como misión consolidar la empresa como un referente en el sector de la formación empresarial. Para ello, se establecen los siguientes objetivos:

- Crear una red de formadores expertos en diversas áreas clave, como calidad, igualdad y tecnología, asegurando que cada programa formativo sea impartido por profesionales cualificados.
- Aprovechar las bonificaciones estatales para ofrecer soluciones formativas asequibles que añadan valor real a las empresas.
- Crear un modelo de negocio sostenible, con capacidad de crecimiento progresivo, que permita incorporar nuevos servicios y expandirse a diferentes sectores del mercado empresarial.

En definitiva, Impulsa Formación y Talento se presenta como una respuesta integral a las necesidades formativas de las empresas, aportando valor añadido a través de la excelencia y la personalización en todos los servicios que ofrecemos.

## **5- Descripción de la empresa y negocio.**

### **5.1 Nombre de la empresa, producto/servicio y localización de la empresa.**

- **Nombre de la empresa:** Impulsa Formación y Talento S.L.
- **Productos o servicios que ofrece:**

Impulsa Formación y Talento S.L. es una empresa especializada en la formación profesional y empresarial, ofreciendo programas adaptados a las necesidades del mercado laboral actual. Entre sus principales servicios se encuentran:

1. Formación especializada y personalizada: Diseñamos programas formativos ajustados a las necesidades de empresas, profesionales y particulares, abarcando áreas clave como recursos humanos, calidad, tecnología, igualdad y otras disciplinas estratégicas.
2. Gestión de formación bonificada: Facilitamos la gestión de bonificaciones a través de FUNDAE, permitiendo a empresas optimizar su inversión en formación sin asumir costes adicionales.
3. Plataforma de formación on line: Contamos con un entorno virtual que permite a los alumnos acceder a los cursos desde cualquier lugar y en cualquier momento, ofreciendo una experiencia de aprendizaje flexible y adaptada a sus necesidades.
4. Formación presencial y semipresencial: Organizamos sesiones de formación en empresas y centros especializados, combinando metodologías dinámicas y aplicadas al entorno laboral.
5. Asesoramiento y seguimiento post-formación: Brindamos acompañamiento personalizado a nuestros clientes, asegurando la correcta implementación de los conocimientos adquiridos y midiendo el impacto de la formación en su desarrollo profesional.

**- Ubicación del servicio:**

Impulsa Formación y Talento S.L. tiene sus instalaciones en Avenida Jerónimo Roure, 43 local 101, Edificio Cara al Port, Torre Poniente, 46520 Puerto de Sagunto (Valencia). Desde esta sede central se coordinan todas las actividades formativas, tanto presenciales, semipresenciales como teleformación, adaptándose a las necesidades específicas de empresas, profesionales y desempleados.

## **5.2 Definición de la actividad a desarrollar.**

Impulsa Formación y Talento S.L. es una empresa dedicada a ofrecer soluciones formativas especializadas para empresas, profesionales o particulares

desempleados, con el objetivo de mejorar la competitividad y desarrollo de las competencias laborales. A través de una plataforma online y programas de formación presencial, proporcionando una formación personalizada y adaptada a las necesidades del mercado, cubriendo áreas clave como recursos humanos, calidad, tecnología, entre otras.

La actividad de la empresa se centra en diseñar y ofrecer programas formativos de alta calidad, tanto para empresas que deseen mejorar las habilidades de su personal, como para profesionales o desempleados que busquen especializarse o mejorar su empleabilidad. Además, de facilitar la gestión de bonificaciones a través de FUNDAE, lo que permite optimizar la inversión en formación.

### **5.3 Características técnicas del producto / servicio:**

#### **1. Formación especializada:**

Los programas formativos de Impulsa Formación y Talento están diseñados para cubrir las necesidades específicas de las empresas, profesionales y particulares o desempleados, con un enfoque en el desarrollo de habilidades prácticas y competencias clave en áreas como recursos humanos, calidad, igualdad, y más. Se utilizan metodologías dinámicas y accesibles, con una combinación de formación online y presencial que permite una adaptación y continua a las demandas del mercado laboral.

#### **2. Plataforma de teleformación:**

La plataforma digital de Impulsa Formación y Talento permite a los usuarios acceder a contenidos de formación desde cualquier lugar, en cualquier momento. Está equipada con herramientas interactivas que facilitan el aprendizaje, como foros, videos, cuestionarios y evaluaciones. Además, la plataforma es accesible tanto para dispositivos móviles como para ordenadores, garantizando una experiencia de usuario cómoda y adaptable.

#### **3. Formación presencial y teleformación:**

Impulsa Formación y Talento organiza programas de formación presencial que requiere el 100% de presencia del alumnado y además incluye en ocasiones Aula Virtual, donde los participantes pueden interactuar directamente con expertos en las distintas áreas de conocimiento. Y se considerará teleformación cuando al menos el 80% de la duración de la formación correspondiente al programa completo ha de impartirse online. Las formaciones se realizan en empresas (denominándose éste como, in company), centros especializados y, en algunos casos, en instalaciones propias, asegurando la flexibilidad y el contacto directo con los formadores.

4. Gestión de bonificaciones a través de FUNDAE:

Una de las características clave del servicio es la gestión de bonificaciones para la formación empresarial a través de FUNDAE (Fundación Estatal para la Formación en el Empleo). Impulsa Formación y Talento te da la posibilidad de encargarse de toda la tramitación administrativa relacionada con las bonificaciones, optimizando así la inversión de las empresas en formación continua y ayudando a mejorar la capacitación de sus empleados.

5. Seguimiento post-formación y evaluación de impacto:

Tras la finalización de cada programa formativo, Impulsa Formación y Talento realiza un seguimiento personalizado para evaluar los resultados y el impacto de la formación en los participantes. Esto permite realizar ajustes y mejorar en futuras formaciones, garantizando un aprendizaje efectivo y el cumplimiento de los objetivos establecidos.

#### **5.4 Necesidades que cubre el producto / servicio.**

Los servicios ofrecidos por Impulsa Formación y Talento cubren una variedad de necesidades relacionadas con la formación y el desarrollo profesional en el ámbito empresarial y personal. Algunas de las necesidades que cubre el servicio incluye:

- Desarrollo de habilidades profesionales:

Ofrecemos programas de formación diseñados para mejorar las competencias y habilidades laborales de los empleados, cubriendo áreas clave como recursos humanos, calidad, tecnología, liderazgo y gestión, entre otras. Esto permite a las empresas asegurar que su personal esté mejor capacitado para afrontar los retos del mercado y mejorar la productividad.

- Acceso a formación flexible y accesible:

Con nuestra plataforma de teleformación, proporcionamos acceso a contenidos de aprendizaje de alta calidad en cualquier momento y desde cualquier lugar. Esto cubre la necesidad de los profesionales y empresas de contar con soluciones formativas flexibles que se adapten a sus horarios y necesidades.

- Optimización de recursos a través de la formación bonificada:

Ayudamos a las empresas a aprovechar los fondos disponibles a través de las bonificaciones de FUNDAE, lo que les permite acceder a formación sin tener que asumir el coste total de los programas. De esta manera, las empresas pueden optimizar su inversión en formación continua y mejorar la competitividad de su equipo.

- Asesoramiento personalizado y seguimiento post-formación:

A través de un servicio de asesoramiento personalizado, garantizamos que las empresas, profesionales y particulares reciban la formación adecuada a sus necesidades específicas. Además, el seguimiento post-formación asegura que los conocimientos adquiridos se implementen de manera efectiva y se pueda medir el impacto de la formación, cubriendo así la necesidad de una mejora continua.

- Desarrollo de programas formativos a medida:

Respondemos a la necesidad de las empresas de contar con formación específica y adaptada a su sector o área de actividad. Ofrecemos cursos diseñados a medida, con contenidos específicos que aborden los desafíos y

requisitos particulares de cada organización, garantizando una formación totalmente alineada con sus objetivos estratégicos.

### **5.5 Ventajas competitivas.**

Impulsa Formación y Talento ofrece varias ventajas competitivas que la posicionan de manera única en el mercado de la formación especializada y personalizada. A continuación, se detallan las principales ventajas que diferencian a la empresa de otras competidoras en el mismo sector:

- Formación integral y adaptada a las necesidades del cliente:

Impulsa Formación y Talento se destaca por su enfoque integral en la formación, ofreciendo programas diseñados específicamente para empresas y particulares, profesionales o desempleados. A diferencia de otros proveedores de formación, nuestra empresa no solo ofrece cursos estándar, sino que crea programas a medida, adaptados a las necesidades particulares de cada cliente, asegurando la relevancia y eficacia del contenido.

- Enfoque práctico y accesible:

La combinación de formación online y presencial permite una flexibilidad que es altamente valorada por los clientes. La metodología práctica, que integra teorías con aplicaciones reales, asegura que los participantes adquieran habilidades directamente aplicables a su entorno profesional. Esta flexibilidad, junto con la accesibilidad de los programas, proporciona a las empresas, profesionales y desempleados, la posibilidad de formarse sin interrumpir su jornada laboral.

- Optimización de la inversión en formación a través de bonificaciones:

Una de nuestras principales ventajas competitivas es la gestión eficiente de las bonificaciones de FUNDAE, lo que permite a las empresas aprovechar al máximo los fondos disponibles para la formación continua de sus empleados. De esta manera, los clientes pueden optimizar su inversión en formación y mejorar las competencias de su equipo sin asumir un coste elevado.

- Compromiso con la calidad y la excelencia:

La calidad de los programas formativos es un pilar fundamental en nuestra oferta. Impulsa Formación y Talento selecciona a los formadores más experimentados y cualificados, asegurando que los contenidos impartidos estén alineados con los estándares más altos del sector. Esta dedicación a la calidad es clave para que las empresas confíen en nosotros como un aliado estratégico para su desarrollo.

- Atención personalizada y seguimiento post-formación:

Ofrecemos un servicio altamente personalizado, adaptando nuestras soluciones formativas a las necesidades específicas de cada cliente. Además, realizamos un seguimiento post-formación para evaluar el impacto de los cursos y garantizar que el conocimiento adquirido se aplique efectivamente en el entorno laboral. Este enfoque en la satisfacción del cliente y la medición de los resultados nos diferencia de competidores que no ofrecen un seguimiento tan detallado.

- Red de expertos y colaboradores estratégicos:

Impulsa Formación y Talento cuenta con una red de formadores y colaboradores especializados, en diversas áreas clave, como recursos humanos, calidad, tecnología, y más. Esta red de expertos permite ofrecer formación de alta especialización, brindando a los clientes el acceso a conocimientos de vanguardia y a experiencias de profesionales destacados en sus respectivos campos.

## **5.6 Presentación del producto / servicio.**

Impulsa Formación y Talento es una empresa dedicada a ofrecer formación especializada y personalizada, adaptada a las necesidades de empresas, profesionales y desempleados o particulares. Nuestro objetivo es proporcionar soluciones de capacitación de alta calidad que no solo mejoren las competencias de los empleados, sino que también impulsen el crecimiento y la competitividad de nuestros clientes.

Con Impulsa Formación y Talento, no solo buscamos ofrecer formación, sino también acompañar a nuestros clientes en su proceso de mejora continua, ofreciendo atención personalizada, seguimiento post-formación y una constante actualización de los contenidos. A través de nuestra oferta de formación accesible y flexible, apoyamos el desarrollo profesional y organizativo, contribuyendo al éxito de cada empresa y el crecimiento de cada profesional o particular.

### **5.7 Evolución futura del producto / servicio.**

La evolución futura de Impulsa Formación y Talento se proyecta hacia un crecimiento continuo y expansión más allá de las fronteras autonómicas. A medida que la empresa consolida su presencia y aumenta la demanda de formación especializada en diferentes sectores, la idea es crear cursos de gran interés y relevancia, adaptados a las necesidades actuales del mercado laboral, que puedan ser comercializados.

En este sentido, la empresa se plantea no solo ofrecer formación a nivel autonómico, sino también expandir su oferta a todo el territorio nacional, lo que permitirá llegar a más empresas, particulares (profesionales o desempleados) y organizaciones que busquen mejorar las competencias de sus equipos o desarrollar nuevas habilidades. Esta expansión geográfica también abriría la puerta a la creación de alianzas estratégicas con entidades de diferentes comunidades autónomas, lo que fortalecería la red de colaboradores y potenciaría su visibilidad en el mercado.

La comercialización de los cursos podría adaptarse tanto a modalidad online como presencial, lo que aumentaría la accesibilidad a los mismos, y permitiría que los servicios llegaran a un público más amplio, sin importar su ubicación. A largo plazo, se espera que Impulsa Formación y Talento se posicione como un referente en formación especializada, creando programas formativos únicos y de gran impacto que respondan a las necesidades cambiantes del mercado laboral y las tendencias de los diferentes sectores de actividad.

## **6-Misión.**

La misión determina la razón de ser de una organización y, además, sirve de guía para planificar su actividad. Se expresa de forma escrita con una frase o párrafo que suele difundirse en el envoltorio de los productos, en los puntos de venta y en otros canales de comunicación.<sup>2</sup>

Teniendo en cuenta el concepto de misión, en el caso de Impulsa Formación y Talento sería: “Brindar soluciones formativas personalizadas que mejoren las competencias y habilidades de los empleados y profesionales o particulares, contribuyendo al éxito empresarial y al desarrollo de la empleabilidad, con un enfoque en la excelencia, accesibilidad e inclusión.”

## **7- Visión.**

La visión es lo que quiere lograr o alcanzar la compañía en el futuro, debe ser una propuesta ambiciosa, pero posible. Es el camino a seguir, que permite concretar la misión de la organización y se expresa con un enunciado breve y directo.<sup>3</sup>

La visión de Impulsa Formación y Talento es expandir nuestra presencia a nivel nacional, liderando el sector de la formación con programas innovadores que anticipen las necesidades del mercado laboral, y ofreciendo soluciones formativas que impulsen el talento y el crecimiento profesional de nuestros clientes.

## **8- Valores y cultura.**

Los valores y la cultura de Impulsa Formación y Talento se centran en la excelencia educativa, la innovación continua y el compromiso con el desarrollo personal y profesional de nuestros clientes.<sup>4</sup> Nuestra organización se guía por principios éticos sólidos que garantizan un servicio de calidad, inclusivo y adaptado a las necesidades del mercado laboral actual, que son los siguientes:

1. Compromiso con la excelencia:

---

<sup>2</sup> [Misión, visión y valores de una empresa - Qué son y ejemplos](#)

<sup>3</sup> [Misión, visión y valores de una empresa - Qué son y ejemplos](#)

<sup>4</sup> [Misión, visión y valores de una empresa - Qué son y ejemplos](#)

Nos esforzamos por ofrecer programas formativos de la más alta calidad, actualizados y adaptados a las exigencias del mercado laboral, asegurando el crecimiento profesional de nuestros clientes.

2. Innovación y mejora continua:

Fomentamos la creatividad y el uso de nuevas tecnologías en nuestros procesos formativos, adaptándonos a los cambios del entorno y buscando siempre soluciones innovadoras que enriquezcan la experiencia educativa.

3. Accesibilidad e inclusión:

Creemos en una formación accesible para todos, sin barreras, y nos comprometemos a diseñar programas inclusivos que atiendan a la diversidad de nuestros estudiantes y empresas.

4. Ética:

Actuamos con integridad, transparencia y responsabilidad en todas nuestras interacciones, manteniendo un alto nivel de profesionalidad en cada aspecto de nuestro trabajo.

5. Orientación al cliente:

La satisfacción de nuestros clientes es nuestra prioridad. Ofrecemos atención personalizada, escuchando sus necesidades y adaptando nuestros servicios para garantizar su éxito y satisfacción.

6. Colaboración y trabajo en equipo:

Promovemos un entorno de cooperación entre nuestro equipo, socios y clientes, donde el intercambio de ideas y el trabajo conjunto impulsan resultados exitosos.

7. Responsabilidad social:

Contribuimos al desarrollo de la sociedad mediante la educación, fomentando valores éticos y sostenibles que impacten positivamente en la comunidad.

## **9- Análisis del entorno.**

### **9.1 Análisis del macroentorno PESTEL.**

El análisis del macroentorno PESTEL de Pet Care revela varios factores que impactan en su entorno operativo:

#### Factores Políticos:

- La legislación en materia de formación profesional y educación continua en España puede afectar directamente las operaciones de nuestra empresa. La normativa sobre formación bonificada y subvencionada es clave.
- Las políticas de fomento a la educación y capacitación profesional a nivel autonómico y nacional pueden crear oportunidades para la empresa.
- Un entorno político estable favorece el crecimiento de negocios relacionados con la educación y la formación profesional.

#### Factores económicos:

- La salud de la economía afecta la capacidad de las empresas y particulares (profesionales o desempleados) para invertir en formación. En tiempos de crisis, puede haber una disminución en la demanda, aunque también puede aumentar la necesidad de recualificación laboral.
- La disponibilidad de fondos públicos para formación bonificada o subvencionada puede incrementar la demanda de servicios de nuestra empresa.
- Las altas tasas de desempleo pueden aumentar la demanda de formación para mejorar la empleabilidad.

#### Factores tecnológicos:

- El desarrollo de plataformas de teleformación, herramientas de aprendizaje virtual e inteligencia artificial permite ofrecer programas más accesibles y personalizados.
- La transición hacia el aprendizaje en línea y el uso de tecnologías para la gestión de la formación son oportunidades clave para la empresa.

- La capacidad de mantenerse a la vanguardia en el uso de tecnologías educativas es crucial para diferenciarse en el mercado.

#### Factores sociales:

- El reconocimiento de la importancia de la formación a lo largo de la vida profesional está en aumento, lo que favorece la demanda de servicios.
- El envejecimiento de la población activa y la necesidad de actualización de competencias pueden impulsar la demanda de programas formativos.
- La inclusión y la accesibilidad en la formación son aspectos valorados por las empresas y profesionales o desempleados.

#### Factores ecológicos:

- El uso de herramientas digitales y la reducción de materiales impresos contribuyen a una formación más sostenible y respetuosa con el medio ambiente.
- La promoción de prácticas sostenibles en la operación diaria y en la oferta formativa puede ser un valor diferenciador.

#### Factores legales:

- La empresa debe cumplir con la legislación vigente en materia de protección de datos, derechos de autor, y regulaciones laborales.
- Las leyes que rigen el uso de fondos públicos para la formación (FUNDAE) y los requisitos para acceder a subvenciones afectan directamente a la gestión de los programas.
- Asegurar que la formación esté adaptada a personas con discapacidades es una obligación legal y una oportunidad para ampliar el mercado.

### **9.2 Análisis del microentorno. Análisis de las fuerzas de Porter.**

El análisis de las fuerzas competitivas de Porter para nuestra empresa sería el siguiente:

1. Amenaza de nuevos competidores:

El sector de la formación presenta barreras de entrada moderadas. Aunque la digitalización ha facilitado la creación de plataformas de teleformación, destacarse en el mercado requiere una combinación de experiencia profesional, calidad educativa, y alianzas estratégicas. La capacidad de gestionar bonificaciones FUNDAE y ofrecer formación especializada y personalizada actúa como diferenciador y barrera para nuevos competidores.

2. Poder de negociación de los proveedores:

Los proveedores clave incluyen formadores expertos, plataformas tecnológicas y desarrolladores de contenido. Aunque existe una amplia oferta de profesionales, formadores altamente especializados en nichos concretos pueden tener mayor poder de negociación. Además, la dependencia de herramientas tecnológicas para teleformación podría influir en los costos si estas plataformas aumentan sus tarifas.

3. Poder de negociación de los clientes:

Las empresas y profesionales o particulares que contratan los servicios tienen un poder de negociación considerable debido a la amplia oferta formativa disponible. Sin embargo, el valor añadido que ofrecemos, como la personalización de programas, el acompañamiento en la gestión de bonificaciones FUNDAE y la calidad garantizada, reduce el riesgo de perder clientes por precio. La fidelización a través del seguimiento post-formación también contribuye a disminuir este poder.

4. Amenazas de productos o servicios sustitutivos:

La existencia de cursos gratuitos o plataformas de formación masiva ( como Coursera o Udemy) pueden considerarse una amenaza. Sin embargo, la formación personalizada, la adaptación a necesidades específicas del mercado laboral y el asesoramiento especializado en formación bonificada diferencian a nuestra empresa de éstos sustitutos. La formación presencial en empresas también aporta un valor añadido difícil de sustituir por alternativas genéricas.

5. Rivalidad entre competidores existentes:

El mercado de la formación es altamente competitivo, con numerosas empresas y plataformas ofreciendo cursos similares. La especialización en ciertos sectores, la adaptación de programas a las necesidades de cada cliente y el compromiso con la accesibilidad e inclusión ayuda a mitigar esta rivalidad. La expansión a nivel nacional también permitirá a la empresa diferenciarse y posicionarse frente a competidores más locales.

### 9.3 Matriz DAFO.

El análisis DAFO para Impulsa Formación y Talento es:

#### Fortalezas:

1. Formación especializada y de alta calidad adaptada a las necesidades del mercado laboral.
2. Programas especializados para empresas y profesionales o particulares, lo que permite cubrir necesidades específicas.
3. Gestión de bonificaciones FUNDAE, optimizando la inversión en formación para los clientes.
4. Compromiso con la accesibilidad e inclusión, garantizando que la formación sea accesible para todos los públicos.

#### Debilidades

1. Presencia limitada a nivel autonómico, lo que restringe el alcance del público objetivo en comparación con competidores nacionales.
2. Dependencia de subvenciones y bonificaciones que pueden verse afectadas por cambios en la normativa.
3. Fuerte competencia en el sector, especialmente de grandes plataformas de formación online con reconocimiento global.
4. Inversión inicial en marketing digital y expansión para posicionarse frente a competidores más consolidados.

## **Oportunidades**

1. Expansión a nivel nacional, lo que permitirá aumentar el número de clientes y consolidar la merca en el mercado.
2. Desarrollo de cursos de especial interés que puedan ser comercializados y reconocidos a nivel nacional.
3. Aumento de la demanda de teleformación debido a la digitalización y cambios en las dinámicas laborales.
4. Colaboración con entidades públicas y privadas para la creación de programas de formación subvencionada.

## **Amenazas**

1. Cambios en la normativa de formación bonificada que puedan limitar la gestión de bonificaciones a través de FUNDAE.
2. Aparición de nuevos competidores que ofrezcan formación a precios más bajos o con tecnologías más avanzadas.
3. Cambios en las necesidades del mercado laboral que requieran una rápida adaptación de los programas formativos.
4. Riesgos tecnológicos como ciberataques o fallos en la plataforma online que afecten a la continuidad del servicio.



IMAGEN 3: Elaboración propia a partir de Canva.

#### 9.4 Matriz CAME:

La matriz CAME es una herramienta estratégica que se utiliza como complemento al análisis DAFO (en el que se analizan debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades) y su objetivo es transformar estas debilidades y amenazas detectadas en el análisis DAFO en oportunidades y fortalezas.

Las siglas de CAME significan:

- Corregir
- Afrontar
- Mantener
- Explorar

A través de acciones estratégicas, las empresas pueden corregir sus deficiencias y potenciar sus puntos fuertes. En este sentido, cada una de estas acciones está vinculada con los cuatro elementos del análisis DAFO. Por lo tanto, la matriz CAME se convierte en una herramienta imprescindible para convertir los resultados del análisis DAFO en un plan de acción concreto y efectivo.<sup>5</sup>

<sup>5</sup> [¿Qué es la matriz CAME y cómo se aplica a las empresas?](#)

La matriz CAME (Corregir, Afrontar, Mantener, Explotar)

### **-CORREGIR (Debilidades)**

1. Presencia limitada a nivel autonómico:

Estrategia: Implementar un plan de expansión gradual a nivel nacional, comenzando con campañas de marketing digital y colaboraciones con entidades de fuera de la Comunidad Valenciana.

2. Dependencia de subvenciones y bonificaciones:

Estrategia: Diversificar las fuentes de ingresos mediante la creación de cursos de pago y programas de formación premium que no dependan de FUNDAE.

3. Fuerte competencia en el sector:

Estrategia: Diversificar ofreciendo formación personalizada y de alta calidad, además de introducir metodologías innovadoras como la gamificación y el aprendizaje basado en proyectos.

4. Inversión inicial en mk digital y expansión:

Estrategia: Optimizar los recursos disponibles mediante estrategias de marketing de bajo costo, como el inbound marketing, y buscar financiación externa o subvenciones para expansión empresarial.

5. Desafíos tecnológicos en la plataforma online:

Estrategia: Establecer un equipo de soporte tecnológico o contratar servicios externos especializados para mantener la plataforma actualizada y segura.

### **-AFRONTAR (Amenazas)**

1. Cambios en la normativa de formación bonificada:

Estrategia: Mantenerse actualizado con la legislación vigente y desarrollar servicios complementarios que no dependan exclusivamente de la formación bonificada.

2. Aparición de nuevos competidores:

Estrategia: Innovar constantemente en la oferta formativa y reforzar la relación con los clientes mediante programas de fidelización y atención personalizada.

3. Saturación del mercado de formación online:

Estrategia: Especializarse en nichos específicos y en formación de alta calidad para diferenciarse del resto de competidores.

4. Cambios en las necesidades del mercado laboral:

Estrategia: Establecer un sistema de análisis constante de las tendencias del mercado para adaptar los programas formativos de forma rápida y eficiente.

5. Riesgos tecnológicos (ciberataques o fallos):

Estrategia: Invertir en ciberseguridad y realizar auditorías periódicas para garantizar la protección de los datos y el buen funcionamiento de la plataforma.

**-MANTENER (Fortalezas)**

1. Formación especializada y de alta calidad:

Estrategia: Continuar con la actualización constante de los programas formativos para mantener los estándares de calidad y relevancia en el mercado.

1. Programas personalizados para empresas y profesionales:

Estrategia: Mantener y mejorar la personalización de los programas, adaptándose continuamente a las necesidades específicas de cada cliente.

2. Gestión de bonificaciones FUNDAE eficiente:

Estrategia: Seguir optimizando los procesos internos para la gestión de bonificaciones, asegurando una experiencia sin complicaciones para los clientes.

3. Compromiso con la accesibilidad e inclusión:

Estrategia: Mantener la inclusión como un pilar fundamental, asegurando que todos los cursos sean accesibles para personas con diferentes capacidades.

4. Red de formadores expertos en diversas áreas:

Estrategia: Fomentar el desarrollo profesional continuo de los formadores y expandir la red para cubrir nuevas áreas de especialización.

### **-EXPLOTAR (Oportunidades)**

1. Expansión a nivel nacional:

Estrategia: Aprovechar las nuevas tecnologías y plataformas digitales para ampliar la presencia a nivel nacional, utilizando estrategias de marketing digital y alianzas estratégicas con empresas fuera de la Comunidad Valenciana.

2. Desarrollo de cursos de especial interés:

Estrategia: Identificar áreas de alta demanda en el mercado laboral y desarrollar cursos innovadores y especializados que puedan ser comercializados ampliamente.

3. Aumento de la demanda de formación online:

Estrategia: Potenciar la plataforma de formación online con nuevas funcionalidades, como foros interactivos.

4. Interés en la formación continua por parte de empresas, profesionales y desempleados:

Estrategia: Crear programas de formación continua que ofrecen actualizaciones periódicas y certificaciones que incrementen la empleabilidad de los participantes.

5. Colaboración con entidades públicas y privadas:

Estrategia: Establecer convenios estratégicos con administraciones públicas y asociaciones empresariales para ampliar la oferta formativa subvencionada.

### **10. Análisis del sector. Situación del sector actual.<sup>6</sup>**

El sector de la Formación Profesional (FP) en España se encuentra en un momento de crecimiento sostenido, según lo reflejado en las IX Jornadas Profesionales de Emagister. Este auge responde a diversos factores, entre los que destacan la creciente demanda de formación reglada, la digitalización del aprendizaje y el impacto de la inteligencia artificial en la educación y el marketing educativo.

---

<sup>6</sup> [La Formación Profesional, un sector en alza](#)

### 1. Crecimiento de la formación reglada sobre la no reglada:

Uno de los aspectos clave que se ha observado es la consolidación de la formación reglada frente a la no reglada. Mientras que la demanda de FP y másters no oficiales sigue en aumento, la formación no reglada ha experimentado una caída del 17%. Este fenómeno podría atribuirse a varios factores, como la creciente necesidad de titulaciones oficiales que garanticen una mejor empleabilidad y el reconocimiento de las competencias adquiridas por parte del mercado laboral.

### 2. Impacto de la digitalización y la formación online:

La pandemia aceleró la transformación digital del sector educativo, cambiando radicalmente los hábitos de búsqueda y elección de formación por parte de los usuarios. Mientras que en 2019 el 70% de las búsquedas en internet correspondían a formaciones presenciales, en la actualidad este porcentaje se ha reducido al 30%, mientras que la teleformación representa el 50% y la modalidad semipresencial o a distancia, el 20%.

Este cambio ha impulsado la oferta de programas de FP online, destacándose especialmente los ciclos de Sanidad, Servicios socioculturales, informática y comunicaciones, y administración y gestión. Sin embargo, la mayor parte de la oferta de formación sigue siendo presencial, especialmente en programas con componente práctico.

### 3. Relevancia de la reputación de marca:

Con la creciente competencia en el sector, la reputación de la marca se ha convertido en un factor fundamental para los centros de formación. Las búsquedas en internet son cada vez más detalladas y personalizadas, lo que obliga a las instituciones a diferenciarse mediante estrategias de marketing digital efectivas.

Los usuarios actuales no solo buscan programas formativos, sino que comparan opiniones, evalúan la calidad del contenido y valoran la cantidad de información proporcionada por los centros. De hecho, según Google, el 54% de los alumnos matriculados tardaron menos de 4 meses en inscribirse tras su primera búsqueda, confiando en fuentes como redes sociales y Youtube.

Para destacar en este entorno competitivo, los centros deben invertir en estrategias de posicionamiento de la marca y publicidad en plataformas como Emagister, EducaWeb o Aprendemás, además de utilizar herramientas de marketing en Meta y Google para optimizar su visibilidad.

#### 4. El papel de la Inteligencia artificial en el sector:

La inteligencia artificial (IA) está emergiendo como una herramienta clave en la educación y el marketing educativo. Su aplicación puede optimizar procesos internos de gestión y mejorar la captación de alumnos mediante el análisis de datos y la personalización de la experiencia de usuario.

El uso de la IA en la formación reglada aún está en sus primeras fases, pero se espera que juegue un papel determinante en el futuro, transformando la manera en que los centros interactúan con sus potenciales alumnos y gestionan su reputación online.

## **11. Análisis del mercado y competencia.**

### **11.1. Características del mercado.**

El mercado de la formación profesional ocupacional en España se encuentra en constante evolución, impulsado por la creciente necesidad de cualificación y adaptación a las nuevas demandas laborales. Impulsa Formación y Talento, en su objetivo de expansión a nivel nacional, debe comprender el contexto en el que opera para diseñar una estrategia competitiva y eficaz. Actualmente, la formación profesional ocupacional se estructura bajo la supervisión del Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE) y las Comunidades Autónomas, encargadas de gestionar y financiar programas destinados tanto a desempleados como a trabajadores en activo. Estos programas se alinean con los objetivos estratégicos de la Unión Europea y, en gran parte, son financiados por el Fondo Social Europeo, además de recibir aportaciones del sector privado y convenios con empresas.

El contexto regulador ofrece un marco estable, aunque sujeto a modificaciones legislativas, lo que obliga a las empresas del sector a mantenerse actualizadas y

adaptarse a los cambios normativos. La obtención de certificados de profesionalidad reconocidos oficialmente es un aspecto clave para consolidar una oferta formativa competitiva, dado que estos títulos garantizan la homologación de los conocimientos adquiridos y facilitan la movilidad laboral de los alumnos. Además, la formación profesional ocupacional se está viendo favorecida por el impulso de las políticas activas de empleo, que buscan mejorar la cualificación de la población y reducir las tasas de desempleo estructural.

En cuanto a la demanda, existen diversos factores que explican el crecimiento de este sector. Por un lado, la transformación digital ha generado nuevas necesidades formativas en competencias tecnológicas, tanto en sectores emergentes como en industrias tradicionales que buscan adaptarse a la digitalización. Además, el auge de áreas como las energías renovables, la logística, el comercio electrónico y la atención sociosanitaria ha impulsado la demanda de cursos específicos en estas materias. De igual forma, el reciclaje profesional se ha convertido en una prioridad, ya que cada vez más trabajadores buscan mejorar sus habilidades para aumentar su empleabilidad o reorientarse hacia sectores con mayor estabilidad.

Este panorama representa una oportunidad significativa para Impulsa Formación y Talento es altamente competitivo y está compuesto por una variedad de actores. Entre ellos destacan los centros públicos y concertados, que ofrecen formación subvencionada con acceso gratuito para los alumnos, y las entidades privadas especializadas, que suelen enfocarse en nichos concretos del mercado. Además, la creciente presencia de plataformas de teleformación está modificando las dinámicas del sector, obligando a los proveedores tradicionales a innovar en su metodología y oferta. Para diferenciarse, la empresa debe apostar por la especialización en áreas de alta demanda laboral y garantizar una oferta formativa adaptada a las necesidades reales de las empresas y los trabajadores.

Sin embargo, este sector también enfrenta diversos retos. La constante actualización normativa obliga a realizar ajustes en los programas de formación, lo que puede suponer un desafío en términos de gestión y homologación de cursos.

Asimismo, la competencia con grandes operadores del mercado puede dificultar la captación de alumnos si no se dispone de un valor añadido claro. Otro aspecto a considerar es la necesidad de inversión en tecnología y digitalización, dado que los modelos de formación a distancia y blended learning están ganando peso en la preferencia de los usuarios.

Pese a estos desafíos, el futuro de la formación profesional ocupacional es prometedor. Se espera que la demanda siga en aumento, especialmente en ámbitos como la sostenibilidad, la digitalización y la atención a colectivos vulnerables. En este contexto, Impulsa Formación y Talento tiene la posibilidad de consolidarse como un referente en el sector si logra establecer alianzas estratégicas con organismos públicos y empresas privadas, así como si apuesta por la innovación metodológica y la flexibilidad en su oferta educativa. La clave del éxito radica en su capacidad para adaptarse a las necesidades cambiantes del mercado y garantizar una formación de calidad alineada con las tendencias de empleabilidad.

## **11.2 Características de cliente o consumidor.**

Basándonos en la información anterior y sobretodo en el análisis del sector y mercado, los clientes potenciales podrían ser:

Empresas que buscan mejorar la cualificación de su plantilla: Organizaciones que requieren formación bonificada para aumentar la productividad y competitividad de sus empleados. Estas empresas suelen pertenecer a sectores con alta demanda de formación como sanidad, administración, informática y servicios socioculturales.

Profesionales que buscan mejorar su empleabilidad: Personas en activo que desean actualizar o mejorar sus competencias mediante formación especializada, flexible y de calidad.

Particulares en proceso de inserción laboral o reconversión profesional: Individuos interesados en obtener titulaciones o certificaciones que les permitan acceder a nuevas oportunidades laborales.

Empresas y profesionales que buscan optimizar bonificaciones: Dado que en la Comunidad Valenciana se destinaron millones de euros en formación bonificada, muchas empresas buscan aprovechar estos recursos. Esto convierte a Impulsa Formación y Talento en un socio estratégico para optimizar su uso.

### **11.3 Características de la competencia.**

Basándonos en las características comunes de entidades como ADR Formación<sup>7</sup> y Área Formación<sup>8</sup>, que son competencia potencial para Impulsa Formación y Talento, se pueden identificar las siguientes características clave en su competencia:

1. Oferta diversificada de formación: La competencia ofrece una amplia variedad de programas formativos que cubren diversas áreas, desde formación técnica hasta cursos más especializados. Esto les permite atraer a una mayor cantidad de clientes y cubrir distintas necesidades de formación.
2. Modalidades de formación flexibles: Las entidades competidoras suelen ofrecer diferentes modalidades de formación, principalmente teleformación, pero también presencial y semipresencial. Esta flexibilidad facilita que más personas se inscriban, especialmente aquellas que buscan horarios más adaptables o un equilibrio entre el trabajo y el estudio.
3. Certificación oficial y reconocimiento: La mayoría de la competencia ofrece cursos que llevan a certificaciones oficiales y acreditadas, lo que aumenta el valor percibido de la formación y facilita la inserción laboral de los estudiantes.
4. Compromiso con la calidad: Las empresas competidoras tienen un fuerte enfoque en la calidad educativa, a menudo implantan sistemas de gestión que aseguran la excelencia y el cumplimiento de estándares en los programas formativos.

---

<sup>7</sup> [ADR Formación](#)

<sup>8</sup> [Área Formación](#)

5. Orientación a la inserción laboral: En su mayoría, estas entidades están alineadas con las necesidades del mercado laboral, ofreciendo formación práctica, con alianzas o acuerdos con empresas que permiten la inserción de los estudiantes en el ámbito profesional.
6. Experiencia y prestigio: La competencia suele tener una sólida trayectoria en el sector educativo y una reputación consolidada, lo cual les ayuda a atraer más estudiantes y generar confianza en el mercado.
7. Alianzas con empresas y entidades: Las empresas competidoras suelen colaborar con empresas, organizaciones o instituciones educativas, lo que refuerza su presencia en el mercado y la oferta de servicios de formación especializados.
8. Accesibilidad a recursos gratuitos: ADR Formación también ofrece cursos complementarios, como blogs, eBooks gratuitos y acceso a materiales educativos, lo cual atrae a más estudiantes interesados en formación continua o gratuita.
9. Estrategias de marketing competitivas: Ambos competidores potenciales mandan continuamente comunicaciones a sus potenciales clientes para mantenerlos informados sobre las nuevas ofertas que van teniendo, tratando de crear necesidades.

## **12. Plan de marketing.**

### **12.1 Política de producto.**

En Impulsa Formación y Talento, ofrecemos formación profesional ocupacional de calidad, adaptada a las necesidades de particulares, profesionales, desempleados y empresas. Nuestra oferta de formación está diseñada para ser accesible, flexible y orientada a mejorar la empleabilidad y el desarrollo profesional de nuestros clientes.

Nuestros clientes pueden acceder a nuestros cursos y servicios a través de dos modalidades principales:

1. Plataforma de teleformación: Disponemos de una plataforma en línea desde la cual los clientes pueden acceder a nuestros cursos en modalidad a distancia. Esta plataforma permite a los usuarios gestionar todo el proceso de inscripción, selección de cursos y pago de forma telemática, ofreciendo total flexibilidad para que puedan formarse a su propio ritmo y en el horario que mejor se adapte a sus necesidades.
2. Atención presencial en Puerto de Sagunto: Aquellos clientes que prefieran una atención personalizada pueden acudir a nuestras oficinas para recibir asesoramiento y formalizar la inscripción a nuestros cursos. En este espacio, nuestro equipo se encargará de guiar a los usuarios en la selección de la formación más adecuada para sus objetivos.

Para el caso de empresas, ofrecemos un servicio de formación adaptado a sus necesidades específicas. Las empresas interesadas en capacitar a su personal deberán comunicarse con la Directora de Impulsa Formación y Talento, quien evaluará las opciones de formación disponibles, las características del servicio más adecuado y la mejor forma de financiación, ya sea bonificada o subvencionada. Nuestro objetivo es garantizar que cada empresa reciba una solución personalizada y eficaz para la formación de su equipo.

Además, Impulsa Formación y Talento valoramos la experiencia y satisfacción de nuestros clientes. Por ello, tras la finalización de un curso, nos pondremos en contacto con ellos para conocer su opinión sobre la formación recibida, asegurando así la mejora continua de nuestros programas educativos. Nos comprometemos a ofrecer un servicio de calidad que responda a las necesidades reales de nuestros clientes, garantizando una formación actualizada, accesible y de alto impacto.

Nuestro compromiso con la excelencia nos impulsa a desarrollar cursos que no solo formen a profesionales altamente cualificados, sino que también contribuyan al crecimiento y desarrollo del tejido empresarial y productivo de nuestro entorno. La confianza y fidelización de nuestros clientes son pilares fundamentales de nuestra

filosofía, por lo que trabajamos constantemente en la mejora de nuestra oferta formativa y en la adaptación a las tendencias del mercado.

## **12.2 Política de precio.**

- Transparencia y competitividad:

En Impulsa Formación y Talento, nos comprometemos a mantener precios claros, justos y competitivos en todos nuestros cursos y servicios formativos. Buscamos ofrecer la mejor relación calidad-precio, garantizando que cada cliente obtenga un valor excepcional en su inversión educativa.

- Precios basados en el valor:

Nuestros precios reflejan el valor añadido que proporcionamos a nuestros alumnos y empresas colaboradoras. Consideramos factores clave como la calidad del contenido formativo, la experiencia de nuestros docentes, la modalidad de formación (presencial u online) y las certificaciones obtenidas.

- Flexibilidad de precios:

Entendemos que las necesidades formativas varían según el cliente, por lo que ofrecemos una gama de precios y paquetes adaptables:

-Formación individualizada o grupal (presencial u online)

-Planes personalizados para empresas, con opciones bonificadas o subvencionadas.

-Descuentos especiales para estudiantes, desempleados y colectivos específicos.

Además, estamos abiertos a diseñar soluciones formativas a medida que se ajusten a los objetivos y presupuestos de cada cliente.

- Descuentos y promociones:

Regularmente lanzamos descuentos y promociones especiales para facilitar el acceso a nuestra formación:

-Descuentos por inscripción anticipada.

-Ofertas de temporada (Black friday, vuelta al cole, etc.).

-Bonificaciones por volumen para empresas y grupos.

- Programas de fidelización con beneficios exclusivos para clientes recurrentes.

- Transparencia en la fijación de precios:

Garantizamos la máxima claridad en la fijación de nuestros precios. Cada presupuesto detalla los costes asociados (Materiales didácticos, horas lectivas, tasas administrativas, etc.), asegurando que el cliente conozca exactamente lo que está pagando.

- Revisión periódica de precios:

Realizamos revisiones periódicas de nuestra política de precios para adaptarnos a las tendencias del mercado, la demanda formativa y las actualizaciones normativas. Esto nos permite mantener precios competitivos y seguir ofreciendo formaciones de alta calidad.

### **12.3 Política de distribución.**

- Accesibilidad y alcance nacional:

En Impulsa Formación y Talento, nos comprometemos a garantizar el acceso a nuestra oferta formativa a nivel autonómico y, en el futuro, a nivel nacional. Nuestra estrategia de distribución está diseñada para que particulares y empresas puedan acceder a nuestros servicios de forma cómoda, flexible y eficiente, independientemente de su ubicación geográfica.

- Modalidades de formación y canales de distribución:

1. Plataforma de teleformación (e-learning)

- Acceso 24/7 a través de una plataforma online intuitiva y segura.
- Cursos autogestionados con inscripción y pago telemático.
- Contenidos multimedia, ejercicios interactivos y certificación online.
- Soporte técnico y atención al estudiante durante todo el proceso formativo.

2. Formación presencial (Oficinas Puerto de Sagunto)

- Formación presencial en nuestras instalaciones para cursos que requieren interacción directa o prácticas específicas.
- Aulas totalmente equipadas y material didáctico incluido.
- Grupos reducidos para fomentar la participación y atención personalizada.

3. Servicios de formación para empresas

- Distribución de programas formativos diseñados a medida según las necesidades de cada empresa.
- Opción de impartición presencial en las instalaciones de la empresa, en nuestras oficinas, en modalidad online e incluso a través de la plataforma de teleformación.
- Gestión de formación bonificada o subvencionada (a través de FUNDAE u otros organismos oficiales) para optimizar los costes de las empresas.

- Estrategias de expansión:

- Expansión nacional: Lanzamiento gradual de nuevos cursos y programas en otras comunidades autónomas, priorizando la formación online para ampliar el alcance geográfico.

- Alianzas estratégicas: Colaboración con centros de formación, cámaras de comercio y entidades públicas para ampliar nuestra red de distribución y captar nuevos públicos.
  - Ferias y eventos educativos: Participación en eventos y ferias de formación para dar visibilidad a nuestra oferta y captar potenciales clientes y colaboradores.
- Canales de comunicación y venta:
    - Web oficial: Canal principal para información, inscripciones y pagos online.
    - Redes sociales y newsletter: Promoción de nuevos cursos, ofertas y noticias relevantes.
    - Atención directa: Servicio de atención al cliente vía teléfono, correo electrónico y mensajería instantánea para consultas y asesoría personalizada.
    - Asesoría para empresas: Comunicación directa con la dirección para diseñar formaciones a medida y gestionar modalidades de financiación.

- Evaluación y mejora continua:

Revisamos periódicamente nuestras estrategias de distribución para adaptarlas a las nuevas tendencias del sector educativo y las necesidades de nuestros clientes. Esta revisión nos permite optimizar los canales de acceso, mejorar la experiencia del usuario y mantener la calidad del servicio.

#### **12.4 Política de comunicación:**

La política de comunicación de Impulsa Formación y Talento se centra en construir relaciones sólidas, transparentes y duraderas con nuestros estudiantes, empresas colaboradoras y la comunidad educativa. Buscamos transmitir información clara y

relevante sobre nuestros servicios formativos, fomentando la participación activa y el acceso a oportunidades de crecimiento personal y profesional.

- Claridad y confianza en la información:

En Impulsa Formación y Talento nos comprometemos a brindar información precisa y accesible en cada etapa del proceso formativo. Nuestro objetivo es que tanto estudiante como empresas tengan una comprensión completa de:

- Los contenidos, metodología y objetivos de cada curso.
- Las modalidades disponibles (presencial, online, mixta o teleformación) y sus beneficios.
- Las tarifas, opciones de financiación y posibles subvenciones o bonificaciones.
- Los requisitos de acceso, plazos de inscripción y certificaciones otorgadas.

Creemos que una comunicación clara y directa es clave para construir relaciones basadas en la confianza y garantizar que cada cliente tome decisiones informadas sobre su formación.

- Canales de comunicación abiertos:

Ponemos a disposición de nuestros estudiantes y empresas diversos canales de comunicación accesibles y eficientes para resolver dudas, recibir asesorías y mantener una comunicación fluida:

- Teléfono y correo electrónico para atención directa.
- Plataforma online con foros, mensajería interna y soporte técnico.
- Redes sociales (Linkedin e Instagram) para actualizaciones, noticias y contacto cercano.
- Sitio web oficial con información detallada sobre cursos, inscripciones y novedades.

Además, contaremos con un grupo de tutores que estarán al servicio de nuestros clientes de teleformación el tiempo necesario según las características de la formación.

- Educación y concienciación:

Nos comprometemos a fomentar el aprendizaje continuo no solo a través de nuestros cursos, sino también mediante la difusión de contenido educativo y actualizaciones relevantes del sector. Esto incluye:

- Artículos y guías sobre formación, empleo y habilidades clave para el mercado laboral.
- Consejos sobre cómo aprovechar las oportunidades de formación bonificada o subvencionada.
- Información sobre normativas actuales que afectan a la formación profesional.

Promovemos la formación como motor de crecimiento personal y desarrollo empresarial.

- Promoción de valores:

Todas nuestras comunicaciones reflejan nuestros valores fundamentales:

- Compromiso con la calidad educativa.
- Accesibilidad a la formación para todos los perfiles.
- Fomento de la innovación y la mejora continua.
- Igualdad de oportunidades y respeto por la diversidad.

Nos esforzamos en transmitir estos principios en cada mensaje, campaña o actividad que desarrollamos.

- Publicidad responsable:

En todas nuestras acciones promocionales y materiales publicitarios, priorizamos la claridad, la honestidad y el respeto por nuestros clientes. Nos aseguramos de que:

- La formación sobre nuestros cursos y servicios sea precisa y no induzca a error.
- Las promociones y ofertas especiales están debidamente detalladas.
- Evitar cualquier tipo de mensaje engañoso o confuso.

### **13. Plan de operaciones:**

#### **13.1 Selección y diseño del proceso productivo.**

Al tratarse de un servicio lo relativo a este apartado está explicado en la política del producto.

#### **13.2 Control de calidad.**

El control de calidad en Impulsa Formación y Talento es un pilar esencial para asegurar la excelencia en los servicios educativos que ofrece, garantizando que la formación impartida cumpla con los más altos estándares de eficacia, innovación y satisfacción del cliente. A continuación, se detallan las principales acciones que conforman el sistema de control de calidad de la empresa:

- Selección de contenidos y profesionales:

Antes de implementar cualquier curso o programa formativo, se realiza una evaluación exhaustiva de los contenidos, asegurando que se ajustan a las necesidades del mercado laboral y sigan criterios pedagógicos actualizados. Además, se seleccionan formadores con experiencia y especialización en cada área, garantizando una formación de calidad y adaptada a los objetivos de los participantes.

- Verificación de plataformas y recursos:

Se supervisa de forma continua la funcionalidad y usabilidad de la plataforma de teleformación, verificando que los materiales didácticos estén actualizados, sean accesibles y cumplan con los requisitos técnicos y legales. Para las formaciones presenciales, se revisa que las instalaciones y equipos cumplan con los estándares de confort, seguridad y tecnología educativa.

- Evaluación del proceso formativo:

Durante la ejecución de los cursos, se aplican herramientas de evaluación continua que permiten monitorear el progreso de los estudiantes y la efectividad de los métodos de enseñanza. Esta evaluación incluye encuestas de satisfacción, pruebas de rendimiento y seguimiento de la participación activa en las actividades programadas.

- Formación y actualización del personal:

El equipo docente y administrativo recibe formación continua en nuevas metodologías educativas, tecnologías aplicadas a la formación y normativas vigentes, asegurando que los servicios ofrecidos estén alineados con las tendencias y demandas del sector formativo.

- Atención al cliente y retroalimentación:

Se establece un canal de comunicación directo con estudiantes y empresas clientes para recibir sugerencias, resolver incidencias y recoger opiniones sobre la experiencia formativa. Esta retroalimentación es analizada para identificar oportunidades de mejora y ajustar los programas formativos según las necesidades detectadas.

- Auditorías internas y control documental:

Periódicamente se realizan auditorías internas para evaluar el cumplimiento de los procedimientos de calidad establecidos. Estas auditorías incluyen la revisión de registros académicos, análisis de indicadores de éxito formativo y la verificación de la correcta gestión administrativa y financiera de los cursos.

- Revisión y mejora continua:

Impulsa Formación y Talento aplica un enfoque de mejora continua, revisando de manera regular sus políticas y procedimientos, con el objetivo de optimizar sus servicios y garantizar la máxima satisfacción de los usuarios.

En definitiva, el control de calidad en Impulsa Formación y Talento se fundamenta en la planificación estratégica, la supervisión constante y la escucha activa de los clientes, garantizando así una formación eficiente, actualizada y alineada con las exigencias del mercado.

### **13.3 Capacidad de producción.**

La capacidad de producción de Impulsa Formación y Talento se estructura en función de su infraestructura física y digital, así como de la flexibilidad de sus modalidades formativas. Esto permite atender un amplio número de estudiantes y adaptarse a las necesidades específicas de cada cliente, garantizando siempre los estándares de calidad educativa.

- Formación presencial:

Las oficinas de Puerto de Sagunto cuentan con un aula totalmente equipada para la formación presencial. La capacidad del aula varía según el tipo de formación:

- Formación reglada: Siguiendo los requisitos normativos establecidos, el aula permite un máximo de 15 alumnos para asegurar el cumplimiento de las exigencias de la formación reglada.
- Formación no reglada: En programas de formación no sujetos a normativas específicas, el aula puede acoger hasta 25 alumnos, optimizando el espacio sin comprometer la calidad del aprendizaje.

- Formación online:

Además, Impulsa Formación y Talento dispone de un aula dedicada exclusivamente a la formación online en tiempo real. En este espacio, un tutor imparte las clases virtuales en el horario acordado, permitiendo la interacción directa con los estudiantes.

No existe un límite estricto de participantes, aunque se mantiene un control sobre el número de alumnos conectados para asegurar la calidad formativa y la adecuada participación de todos.

- Formación semipresencial:

Con el objetivo de ofrecer mayor flexibilidad, se brinda la opción de formación semipresencial, combinando al mismo tiempo sesiones presenciales y virtuales según las necesidades de cada cliente. Esta modalidad permite optimizar tiempos y recursos, sin renunciar al valor de la interacción directa en las sesiones presenciales.

- Teleformación (Plataforma e-learning):

La plataforma de teleformación de Impulsa Formación y Talento amplía significativamente la capacidad de producción, permitiendo a los estudiantes acceder a los contenidos desde cualquier lugar y en cualquier momento.

- Esta modalidad no establece límites en el número de participantes conectados simultáneamente, lo que permite gestionar un volumen elevado de alumnos sin restricciones técnicas.
- Los cursos disponibles en la plataforma están diseñados para el autoaprendizaje, ofreciendo flexibilidad total en el ritmo de estudio.

La combinación de estas modalidades permite a Impulsa Formación y Talento ajustar su capacidad de producción según la demanda y las necesidades de cada cliente. Además, la posibilidad de ofrecer formación en formatos presenciales, online y teleformación garantiza una escalabilidad efectiva, permitiendo expandir su alcance y aumentar el número de alumnos sin comprometer la calidad educativa.

#### **13.4 Materias primas y suministros.**

En Impulsa Formación y Talento, aunque el servicio ofrecido es de carácter educativo y no requiere materias primas tradicionales, existen diversos recursos y suministros esenciales para garantizar la correcta prestación de los servicios formativos y mantener los estándares de calidad establecidos.

- Recursos didácticos y materiales formativos:

La base de los servicios educativos de Impulsa Formación y Talento radica en la creación y gestión de materiales didácticos actualizados y adaptados a cada curso y modalidad formativa. Estos incluyen:

- Contenidos digitales: Manuales, guías, presentaciones, videos explicativos, cuestionarios y recursos interactivos que se integran en la plataforma de teleformación y en las clases online en directo.
- Material impreso: En los cursos presenciales o semipresenciales, se proporcionan materiales físicos como manuales, hojas de ejercicios y documentación complementaria cuando sea necesario.
- Herramientas y software educativo: Se utilizan plataformas de videoconferencia para las clases en línea en directo y sistemas de gestión del aprendizaje (LMS) para la teleformación, asegurando el acceso eficiente a los contenidos y el seguimiento del progreso de los estudiantes.

● Equipamiento e infraestructuras:

El correcto funcionamiento de las modalidades presencial y online requiere una infraestructura adecuada y recursos tecnológicos actualizados. Entre los suministros clave se encuentran:

- Aulas equipadas: El aula presencial en las oficinas de Puerto de Sagunto cuenta con mobiliario, pizarra, proyector y sistemas audiovisuales necesarios para las formaciones presenciales.
- Equipos informáticos: Ordenadores, cámaras web, micrófonos y sistemas de sonido para clases online y semipresencial.
- Conectividad y servidores: Servicios de internet de alta velocidad y servidores seguros para soportar la plataforma de teleformación y las videollamadas en tiempo real.

- Suministros generales y operativos:

Para el desarrollo de las actividades diarias y el funcionamiento administrativo, se requiere el aprovisionamiento constante de:

- Material de oficina: Papelería, cartuchos de impresión, carpetas, bolígrafos y otros elementos básicos para la gestión interna y la preparación de materiales físicos.
- Servicios externos: Contratación de servicios de mantenimiento técnico, soporte informático, limpieza y seguridad en las instalaciones.
- Suministros energéticos y telecomunicaciones: Electricidad, agua, servicios telefónicos e internet para el funcionamiento de las oficinas y las aulas.

- Proveedores y gestión de suministros:

Impulsa Formación y Talento trabaja con proveedores especializados en recursos educativos, tecnología y servicios generales para garantizar la calidad de los insumos y su disponibilidad continua. Además, se prioriza la colaboración con empresas locales cuando es posible, contribuyendo al desarrollo económico de la comunidad.

La gestión eficiente de estos recursos y suministros es clave para asegurar la continuidad de las actividades formativas y mantener la satisfacción de los clientes. Por ello, se realiza un control periódico de stock, así como una evaluación constante de los proveedores para optimizar costes y mantener altos estándares de calidad.

#### **14. Plan de organización y recursos humanos:**

##### **14.1 Personas necesarias. Funciones y responsabilidades.**

El equipo humano es un pilar fundamental en el funcionamiento de Impulsa Formación y Talento, ya que la calidad de los servicios educativos ofrecidos depende directamente de la experiencia, formación y compromiso del personal. La

estructura organizativa se compone de distintos perfiles profesionales que cubren tanto las áreas académicas como las de gestión y soporte, garantizando una operatividad eficiente y un servicio formativo de excelencia.

#### 1. Dirección general:

Funciones y responsabilidades:

- Definir la estrategia global de la empresa y coordinar las distintas áreas.
- Tomar decisiones sobre la oferta formativa, inversión y expansión.
- Gestionar relaciones estratégicas con entidades públicas y privadas.
- Supervisar la correcta ejecución de los objetivos y la calidad de los servicios.

#### 2. Coordinador/a académico:

Funciones y responsabilidades:

- Diseñar y actualizar los programas formativos según las necesidades del mercado y las normativas vigentes.
- Coordinar al equipo docente y planificar los calendarios de los cursos.
- Asegurar que los contenidos se adapten a las distintas modalidades formativas (presencial, online, semipresencial y teleformación).
- Supervisar el seguimiento académico de los alumnos y aplicar medidas de mejora cuando sea necesario.

#### 3. Personal docente:

Funciones y responsabilidades:

- Impartir clases en las distintas modalidades formativas, adaptando los métodos de enseñanza según el formato.

- Elaborar contenidos didácticos y materiales complementarios.
- Evaluar el progreso de los alumnos mediante pruebas, ejercicios prácticos y seguimiento personalizado.
- Ofrecer apoyo y tutorías a los estudiantes para resolver dudas y mejorar su rendimiento académico.

#### 4. Tutor/a de teleformación:

Funciones y responsabilidades:

- Supervisar y acompañar a los alumnos que participan en la modalidad de teleformación.
- Gestionar foros, chats y sesiones en línea para mantener la comunicación constante con los estudiantes.
- Realizar el seguimiento individualizado del progreso académico y resolver dudas sobre los contenidos.
- Garantizar que los alumnos cumplan con los plazos y objetivos establecidos.

#### 5. Responsable de la plataforma e-learning:

Funciones y responsabilidades:

- Administrar y mantener la plataforma de teleformación, asegurando su correcto funcionamiento.
- Gestionar el alta de nuevos cursos y la carga de contenidos digitales.
- Resolver incidencias técnicas que afecten a los alumnos o al personal docente.
- Garantizar la seguridad y protección de datos en el entorno virtual.

## 6. Responsable de administración y atención al cliente:

### Funciones y responsabilidades:

- Gestionar las inscripciones, pagos y documentación administrativa de los alumnos.
- Coordinar la comunicación con clientes y estudiantes, ofreciendo soporte en temas relacionados con matrículas, horarios y certificados.
- Tramitar la documentación necesaria para formaciones bonificadas o subvencionadas.
- Controlar la facturación, contabilidad básica y relación con proveedores.

## 7. Departamento comercial y marketing:

### Funciones y responsabilidades:

- Diseñar estrategias de captación de nuevos alumnos y empresas clientes.
- Gestionar campañas de publicidad y promoción en medios digitales y físicos.
- Mantener actualizadas las redes sociales y la página web para mejorar la visibilidad de la empresa.
- Coordinarse en la Dirección para identificar oportunidades de crecimiento y expansión.

## 8. Soporte técnico y mantenimiento:

### Funciones y responsabilidades:

- Garantizar el correcto funcionamiento de los equipos informáticos y audiovisuales utilizados en las formaciones presenciales y online.

- Resolver problemas técnicos relacionados con la conectividad, software educativo y plataformas virtuales.
- Realizar tareas de mantenimiento general en las instalaciones físicas (aulas, mobiliario y equipos informáticos).

## **14.2 Sistemas de contratación de personal.**

Impulsa Formación y Talento aplica un sistema de contratación estructurado y transparente, orientado a seleccionar profesionales cualificados que se alineen con los valores de la empresa y contribuyan al mantenimiento de sus altos estándares de calidad educativa.

El proceso de selección se adapta a las características de cada puesto, considerando tanto las competencias técnicas como las habilidades interpersonales necesarias para desempeñar funciones en el ámbito formativo y de gestión.

### 1. Proceso de selección:

El sistema de contratación se compone de varias fases para evaluar de manera integral a los candidatos:

- Revisión curricular: Se realiza un análisis detallado de los currículos recibidos para verificar la formación académica, experiencia laboral y competencias específicas relacionadas con el puesto.
- Entrevistas estructuradas: Los candidatos preseleccionados participan en entrevistas estructuradas donde se exploran sus habilidades técnicas, experiencia previa en el sector educativo o formativo, así como su capacidad para trabajar en equipo y adaptarse a los valores de la empresa.
- Verificación de referencias: En las etapas finales del proceso, se solicitan referencias laborales para obtener información adicional sobre el desempeño y la ética profesional del candidato.

### 2. Contratación flexible según necesidades:

Impulsa Formación y Talento mantiene un enfoque flexible en la contratación de personal, permitiendo la incorporación de profesionales externos o especialistas en áreas concretas según la demanda de cursos o proyectos específicos. Además, se contempla la posibilidad de contratos a tiempo parcial, por proyecto o freelance en el caso de formadores expertos o consultores.

3. Igualdad de oportunidades y diversidad:

La empresa garantiza un proceso de selección basado en la igualdad de oportunidades, sin discriminación por motivos de género, edad, origen o cualquier otra condición personal. Se prioriza la contratación de perfiles cualificados que aporten diversidad y valor añadido al equipo.

4. Formación continua del personal:

Una vez incorporados, los empleados tienen acceso a programas de formación continua que les permitan actualizar sus conocimientos y mejorar sus competencias, garantizando así la excelencia en la prestación de los servicios formativos.

En conclusión, el sistema de contratación de Impulsa Formación y Talento combina rigurosidad, objetividad y flexibilidad para seleccionar a los profesionales más adecuados en cada área, fortaleciendo su equipo y asegurando la calidad educativa en todas sus modalidades de formación.

### **14.3 Asesores externos:**

En Impulsa Formación y Talento, la colaboración con asesores externos especializados es clave para garantizar una gestión eficiente, el cumplimiento normativo y la toma de decisiones estratégicas bien fundamentadas. Estos expertos proporcionan soporte en áreas críticas como la gestión laboral, fiscal y legal, permitiendo a la empresa centrarse en su actividad principal.

1. Gestoría laboral- Monfort & Bonell:

La gestoría Monfort & Bonell actúa como asesor externo en materia laboral, fiscal y administrativa, proporcionando un apoyo fundamental en la gestión diaria de los recursos humanos y las obligaciones legales de la empresa. Sus principales funciones incluyen:

- Gestión de nóminas: Elaboración mensual de nóminas y liquidaciones, así como el cálculo de pagas extraordinarias y finiquitos.
- Altas y bajas en la Seguridad Social: Tramitación de contratos, modificaciones laborales y gestión de altas, bajas y variaciones de datos de los empleados ante la Seguridad Social.
- Gestión de subvenciones y bonificaciones: Asesoramiento y tramitación de ayudas públicas, subvenciones y bonificaciones para formación y contratación.
- Cumplimiento de obligaciones fiscales y laborales: Preparación y presentación de declaraciones fiscales y asesoramiento sobre normativa laboral vigente.
- Asesoramiento en relaciones laborales: Resolución de dudas y conflictos laborales, así como apoyo en la interpretación de convenios y normativas aplicables.

## 2. Asesoría jurídica- Garrigues:

Garrigues actúa como asesor jurídico externo, garantizando que todas las actividades y decisiones estratégicas de Impulsa Formación y Talento se realicen en cumplimiento de la normativa vigente, especialmente en el ámbito mercantil, contractual y de protección de datos. Sus principales responsabilidades son:

- Asesoramiento legal integral: Revisión y redacción de contratos con clientes, proveedores y colaboradores, así como la gestión de acuerdos estratégicos y convenios.
- Cumplimiento normativa: Garantía de cumplimiento de las normativas aplicables en materia de educación, protección de datos, propiedad intelectual y prevención de riesgos laborales.

- Gestión de conflictos legales: Representación legal en caso de litigios o conflictos contractuales y asesoramiento en procedimientos administrativos o judiciales.
- Análisis de riesgos legales: Identificación y evaluación de riesgos jurídicos asociados a la actividad empresarial y propuestas de medidas preventivas.

### 3. Ventajas del uso de asesores externos:

La colaboración con Monfort & Bonell y Garrigues permite a Impulsa Formación y Talento:

- Optimizar la gestión interna y reducir riesgos legales y administrativos.
- Cumplir con todas las obligaciones laborales, fiscales y legales de manera eficiente.
- Acceder a un asesoramiento especializado que facilita la toma de decisiones estratégicas informadas.
- Enfocar los recursos internos en la mejora y ampliación de los servicios formativos.

En definitiva, la incorporación de estos asesores externos garantiza que la empresa opere dentro del marco legal y optimice sus recursos administrativos, fortaleciendo su estructura y permitiendo un crecimiento sostenible y seguro.

## **15. Plan económico-financiero:**

### **15.1 Hipótesis contempladas:**

#### **15.1.1 Inversiones previstas y plan de amortización.**

Las inversiones previstas de Impulsa Formación y Talento,S.L. siguen una estrategia clara de consolidación y crecimiento, con una reducción progresiva de la inversión total de 117.186€ en la estimación inicial a 79499€ en 2027. Esta disminución responde a la estabilización del negocio tras la inversión inicial en infraestructura y desarrollo tecnológico.

1. Consolidación de la infraestructura y digitalización:

Desde el inicio de su actividad, la empresa realiza una fuerte inversión en inmovilizado material, alcanzando los 107250€, lo que refleja la adquisición de equipos, mobiliario y tecnología necesaria para su operativa. Esta inversión se mantiene constante en los tres primeros años, asegurando la estabilidad en su estructura operativa.

En paralelo, Impulsa Formación y Talento apuesta por la digitalización y el desarrollo de su plataforma de teleformación, lo que se refleja en el incremento del inmovilizado inmaterial, específicamente en las partidas AAIM y AAll, que aumentan progresivamente hasta 14040€ y 1988€ en 2027, respectivamente.

## 2. Optimización del capital circulante y estrategia de inversión:

El total circulante muestra una reducción progresiva, con un saldo negativo de -13731€ en 2027. Esta variación responde a la reinversión de capital en el crecimiento del negocio, priorizando el desarrollo tecnológico y la optimización de recursos. La empresa gestiona su tesorería de manera estratégica, pasando de 0€ en la estimación inicial a -24215€ en 2027, destinando estos fondos a potenciar su expansión.

## 3. Expansión y consolidación en el mercado de formación:

Impulsa Formación y Talento está enfocada en su crecimiento y consolidación a nivel nacional. La inversión en tecnología y digitalización le permite mejorar la experiencia de los usuarios y optimizar la autogestión de inscripciones y pagos. Además, la evolución de su inversión refleja un modelo de negocio sostenible que prioriza la eficiencia operativa y la expansión de su oferta formativa.

## 4. Estrategia a largo plazo basada en datos:

Los datos del plan de inversión confirman que Impulsa Formación y Talento ha diseñado una estrategia de crecimiento estructurada, centrada en la inversión inicial en infraestructura y tecnología, seguida de una optimización

de costes y recursos a medida que avanza su actividad. La evolución de su inversión responde a su modelo de negocio, garantizando estabilidad y crecimiento en el sector de la formación profesional.

## **Plan de Inversión: 3 primeros años de actividad**

### **Impulsa Formación y Talento, S.L.**

Concepto	Estimación Inicial	2.025	2.026	2.027
<b>Total Inmovilizado</b>	<b>109.258</b>	<b>103.915</b>	<b>98.573</b>	<b>93.230</b>
<b>Inmovilizado Material</b>	<b>107.250</b>	<b>107.250</b>	<b>107.250</b>	<b>107.250</b>
<b>A.A.I.M.</b>		<b>4.680</b>	<b>9.360</b>	<b>14.040</b>
<b>Inmovilizado Inmaterial</b>	<b>2.008</b>	<b>2.008</b>	<b>2.008</b>	<b>2.008</b>
<b>A.A.I.I.</b>		<b>663</b>	<b>1.325</b>	<b>1.988</b>
<b>Inmovilizado financiero</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Gastos Amortizables Netos</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Total Circulante</b>	<b>7.928</b>	<b>708</b>	<b>-6.512</b>	<b>-13.731</b>
<b>Existencias</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Realizable</b>	<b>7.928</b>	<b>7.928</b>	<b>9.117</b>	<b>10.484</b>
<b>Tesorería</b>	<b>0</b>	<b>-7.220</b>	<b>-15.628</b>	<b>-24.215</b>
<b>Total Inversión</b>	<b>117.186</b>	<b>104.623</b>	<b>92.061</b>	<b>79.499</b>

Tabla 1: Plan de inversión, elaborado con excel.

#### **15.1.2 Fuentes de financiación.**

Las fuentes de financiación identificadas son:

-Préstamo hipotecario: Se obtuvo una hipoteca por un valor de 66150€. Esta es una fuente de financiación externa a largo plazo.

-Aportaciones de los socios: Los socios contribuyeron con un total de 35100€. Siendo 28350€ para la compra de las oficinas, 6000€ para la adecuación de éstas (instalación wifi, mobiliario,etc.) y 750€ para materiales de papelería y herramientas necesarias para la prestación del servicio (impresora, tizas, bolis, papel...).

-Inversiones en especie de los socios: Los socios aportaron recursos en especie que son:

- 3 ordenadores, valorados en 666.67€ cada ordenador.
- Aplicación informática, valorada en 2000€.

<b>Activo</b>					
<b>Impulsa Formación y Talento, S.L.</b>					
Concepto	Inversión		Base Imponible		Importe IVA
	Importe	%	Aportación	Adquisición	
<b>Total Inmovilizado</b>	<b>109.250</b>	<b>92%</b>			
<b>Inmovilizado Material</b>	<b>107.250</b>	<b>91%</b>			
Terrenos y bienes naturales	0				0
Edificios y construcciones	94.500		28.350	66.150	6.615
Instalaciones	6.000			6.000	1.260
Maquinaria	0				0
Utillaje, Herramientas,...	750			750	158
Mobiliario	4.000			4.000	840
Elementos de transporte	0				0
Equipos informáticos	2.000		2.000		0
Otro Inmovilizado Material	0				0
<b>Inmovilizado Inmaterial</b>	<b>2.000</b>	<b>2%</b>			
Aplicaciones Informáticas	2.000		2.000		0
Arrendamientos Financieros					
Otro Inmovilizado Inmaterial	0				0
<b>Inmovilizado financiero</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>			
Fianza del local	0				0
<b>Gastos Amortizables</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>			
De primer establecimiento	0				0
De constitución	0				0
<b>Total Circulante</b>	<b>8.873</b>	<b>8%</b>			
<b>Existencias Iniciales</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>			
Teleformación	0				0
Formación presencial	0				0
Formación mixta	0				0
Servicio de formación para e	0				0
Familia 5.-	0				0
Familia 6.-	0				0
Familia 7.-	0				0
Familia 8.-	0				0
<b>Realizable</b>	<b>8.873</b>	<b>8%</b>	<b>32.350</b>	<b>76.900</b>	<b>8.873</b>
Hacienda Pública IVA soport	8.873				
<i>Ciudadanos (*)</i>					
<i>Otros Deudores (*)</i>					
<b>Tesorería inicial / Disponible</b>		<b>0%</b>			
<b>Total Activo</b>	<b>118.123</b>	<b>100%</b>			

Tabla 2: Activo, elaborado a partir de excel.

### 15.1.3 Previsión de ventas e ingresos.

Explicación del pronóstico de ventas:

- Inicio gradual:

Como se observa en el pronóstico, las ventas comienzan en marzo. Esto refleja el inicio de la actividad de Impulsa Formación y Talento y el periodo inicial de darse a conocer en el mercado.

El aumento progresivo de las ventas a lo largo de los meses siguientes indica un crecimiento constante a medida que la empresa gana reconocimiento y atrae a más clientes.

- Factores estacionales:

-Agosto: Se prevé una disminución significativa en las ventas, con actividad limitada a la teleformación. Esto se debe al periodo vacacional del personal, lo que afecta la disponibilidad para la formación presencial.

-Diciembre: Similar a agosto, se observa una reducción en la demanda debido a las festividades y la menor disposición de los clientes para participar en actividades formativas durante este mes.

- Precios medios unitarios:

Es importante tener en cuenta que los precios unitarios mostrados son promedios. El coste final de cada servicio puede variar según las necesidades específicas de cada cliente, ya que la oferta de Impulsa Formación y Talento, S.L. se caracteriza por su personalización.

- Crecimiento en el último trimestre:

Se observa un crecimiento importante en los últimos tres meses del año, esto puede ser debido a la captación de clientes de empresas, o instituciones, que

suelen realizar la mayor parte de su formación en los últimos meses del año.

Pronóstico de Ventas de la empresa:		2.025												
Impulsa Formación y Talento, S.L.														
Ventas	Precio	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Totales
Teleformación	Unidades			2	4	5	8	10	3	15	15	15	8	85
	90,00	0	0	180	360	450	720	900	270	1.350	1.350	1.350	720	7.650
Formación presencial	Unidades				3	5	6	6		9	10	10	5	54
	190,00	0	0	0	570	950	1.140	1.140	0	1.710	1.900	1.900	950	10.260
Familia 2	Unidades													0
		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Familia 3	Unidades													0
		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Familia 5.-	Unidades													0
		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Familia 6.-	Unidades													0
		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Familia 7.-	Unidades													0
		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Familia 8.-	Unidades													0
		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Total	0	0	180	930	1.400	1.860	2.040	270	3.060	3.250	3.250	1.670	17.910

Los precios son precios medios unitarios de venta.

Tabla 3: Pronóstico de ventas, elaboración a partir de excel.

## 15.1.4 Estimación costes variables y fijos.

### 15.1.4.1 Costes variables.

Seguidamente realizamos un análisis del pronóstico de costes variables.

El pronóstico de Impulsa Formación y Talento identifica un único coste variable, denominado “costes varios”, que representa el 6% de los ingresos. Este coste varía mensualmente, mostrando un aumento gradual desde marzo hasta octubre/noviembre, y disminuyendo en diciembre. Esta variación refleja directamente la fluctuación en la demanda de los servicios de la empresa, especialmente en la formación presencial.

Factores que influyen en los costes variables:

- Formación presencial:

La formación presencial genera mayores costes variables debido a la necesidad de materiales didácticos, el consumo de suministros (luz, agua). A medida que aumenta el número de alumnos y sesiones presenciales, estos costes se incrementan proporcionalmente.

- Materiales y recursos:

La cantidad y el tipo de materiales didácticos utilizados (libros, manuales, software) son costes variables directos. Si la empresa proporciona equipos o herramientas a los alumnos, estos gastos también deben considerarse.

- Personal:

La contratación de personal adicional (profesores, tutores) en función de la demanda es un coste variable.

- Infraestructura:

El uso de instalaciones y equipos (aulas, ordenadores) genera costes variables relacionados con el consumo de energía y el mantenimiento.

**Pronóstico de Costes Variables de la empresa:**

**Impulsa Formación y Talento, S.L.**

Costes Variables	Coste	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Totales
Teleformación		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Formación presencial		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Familia 2		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Familia 3		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Familia 5.-		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Familia 6.-		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Familia 7.-		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Familia 8.-		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Compras	Total	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Transporte	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Comisiones	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Costes varios	6%	0	0	11	56	84	112	122	16	184	195	195	100	1.075
Otros COSTES VAR.	Total	0	0	11	56	84	112	122	16	184	195	195	100	1.075

Los costes son costes medios unitarios de compra.

Tabla 4: Pronóstico de costes variables, elaboración a partir de excel.

### 15.1.4.2 Costes fijos.

Dentro de los costes fijos tendríamos los sueldos del personal habitual, las cargas sociales, el mantenimiento de la plataforma y web, así como el mantenimiento de las oficinas.

Cuenta de Pérdidas y Ganancias

2.025

Impulsa Formación y Talento, S.L. Todos los datos son sin IVA o Impuesto Equivalente

Conceptos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total	%
Ventas	0	0	180	930	1.400	1.860	2.040	270	3.060	3.250	3.250	1.670	17.910	100%
Costes variables de compra y venta	0	0	11	56	84	112	122	16	184	195	195	100	1.075	6%
Coste de la M.O.D.		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
<b>Margen Bruto s/Ventas</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>169</b>	<b>874</b>	<b>1.316</b>	<b>1.748</b>	<b>1.918</b>	<b>254</b>	<b>2.876</b>	<b>3.055</b>	<b>3.055</b>	<b>1.570</b>	<b>16.835</b>	<b>94%</b>
Sueldos y Salarios	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	32
Cargas Sociales	530	530	530	530	530	530	530	530	530	530	530	530	6.365	36%
Tributos: IAE, IBI, ...													0	
Suministros: luz, agua, teléfono, gasoil			50	80	80	100	110	80	150	300	300	200	1.450	8%
Servicios de profesionales indep.		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Material de oficina		0	0	100	100	100	100	0	100	100	100	0	700	4%
Publicidad y propaganda		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Primas de Seguros													0	
Trabajos realizados por otras empresas		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Mantenimiento y reparación		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Arrendamientos		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Varios		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Dotación Amortizaciones	445	445	445	445	445	445	445	445	445	445	445	445	5.340	30%
Otros Gastos Explotación			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
<b>Total Gastos Explotación</b>	<b>978</b>	<b>978</b>	<b>1.028</b>	<b>1.158</b>	<b>1.158</b>	<b>1.178</b>	<b>1.188</b>	<b>1.058</b>	<b>1.228</b>	<b>1.378</b>	<b>1.378</b>	<b>1.178</b>	<b>13.887</b>	<b>78%</b>
<b>Res. Ord. antes Int. e Imp. (B.A.I.)</b>	<b>-978</b>	<b>-978</b>	<b>-859</b>	<b>-284</b>	<b>158</b>	<b>570</b>	<b>730</b>	<b>-804</b>	<b>1.648</b>	<b>1.677</b>	<b>1.677</b>	<b>392</b>	<b>2.949</b>	<b>16%</b>
Ingresos Financieros													0	
Gastos Financieros	331	330	328	327	326	325	324	323	321	320	319	318	3.893	22%
<b>Resultado Financiero</b>	<b>-331</b>	<b>-330</b>	<b>-328</b>	<b>-327</b>	<b>-326</b>	<b>-325</b>	<b>-324</b>	<b>-323</b>	<b>-321</b>	<b>-320</b>	<b>-319</b>	<b>-318</b>	<b>-3.893</b>	<b>-22%</b>
<b>Res. Ord. antes Imp. (B.A.I.)</b>	<b>-1.309</b>	<b>-1.308</b>	<b>-1.187</b>	<b>-611</b>	<b>-168</b>	<b>245</b>	<b>406</b>	<b>-1.127</b>	<b>1.327</b>	<b>1.357</b>	<b>1.358</b>	<b>74</b>	<b>-944</b>	<b>-5%</b>
+ - Res. Extraordinarios													0	
<b>Resultado del Periodo antes Imp.</b>	<b>-1.309</b>	<b>-1.308</b>	<b>-1.187</b>	<b>-611</b>	<b>-168</b>	<b>245</b>	<b>406</b>	<b>-1.127</b>	<b>1.327</b>	<b>1.357</b>	<b>1.358</b>	<b>74</b>		
<b>Res. Acumulado Ejercicio aImp.</b>	<b>-1.309</b>	<b>-2.616</b>	<b>-3.804</b>	<b>-4.415</b>	<b>-4.583</b>	<b>-4.338</b>	<b>-3.932</b>	<b>-5.059</b>	<b>-3.732</b>	<b>-2.376</b>	<b>-1.018</b>	<b>-944</b>		<b>-5%</b>
<b>Beneficio Bruto:</b>	<b>-944</b>													
<b>Provisión Impuestos:</b>													<b>0</b>	
<b>Beneficio Neto:</b>													<b>-944</b>	

Tabla 5: Cuenta de pérdidas y ganancias, elaboración a partir de excel.

## 15.2 Estados financieros previsionales.

### 15.2.1 Cuentas de resultados previsionales.

Procedemos a analizar la cuenta de pérdidas y ganancias (2025-2027):

- Año 2025 (Inicio y fuerte inversión):

El primer año muestra un resultado negativo (-944€) debido a una fuerte inversión inicial en gastos de explotación y publicidad, para dar a conocer la empresa y sus servicios, y sobre todo por su inversión en la compra de unas oficinas. Esto se refleja en los altos gastos financieros (3893€), que están relacionados con el préstamo para financiar esta inversión. A pesar de las pérdidas, se sientan las bases para el crecimiento futuro.

- Año 2026 (Crecimiento y rentabilidad):

Se observa un cambio drástico, con un resultado positivo de 1418€. Esto indica que la inversión inicial comienza a dar sus frutos, con un aumento

significativo en las ventas netas (20597€). La empresa logra mejorar su margen bruto y reducir el impacto de los gastos financieros.

El crecimiento se ve reflejado por el aumento de las ventas netas en un 15% respecto al año anterior.

- Año 2027 (Consolidación y expansión):

El crecimiento continúa, con un resultado del período de 3967€. El aumento de las ventas netas del 15% respecto al año anterior, que se ve reflejado en los beneficios, podría indicar un crecimiento del sector. Podemos prever que la empresa consolida su posición en el mercado y logra una mayor rentabilidad, por lo que la provisión de impuestos aumenta, lo que refleja el crecimiento de la rentabilidad de la empresa.

En general, se observa una clara tendencia de crecimiento y mejora en la rentabilidad de la empresa a lo largo de los tres próximos años. Esto sugiere que la estrategia inicial de inversión y expansión fue efectiva.

<b>Análisis de las Cuentas de Pérdidas y Ganancias</b>								
<b>Impulsa Formación y Talento, S.L.</b>								
Conceptos	2.025	% / Ventas	2.026	% / Ventas	Variación	2.027	% / Ventas	Variación
<b>Ventas Netas</b>	<b>17.910</b>	<b>100%</b>	<b>20.597</b>	<b>100%</b>	<b>15,0%</b>	<b>23.686</b>	<b>100%</b>	<b>15,0%</b>
Costes variables de compra y venta	1.075	6%	1.236	6%	15%	1.421	6%	15%
Coste de la M.O.D.	0		0		4%	0		4%
<b>Margen Bruto s/Ventas</b>	<b>16.835</b>	<b>94%</b>	<b>19.361</b>	<b>94%</b>	<b>15%</b>	<b>22.265</b>	<b>94%</b>	<b>15%</b>
Sueldos y Salarios	32	0%	32	0%	4%	32	0%	4%
Cargas Sociales	6.365	36%	6.365	31%	4%	6.365	27%	4%
Tributos: IAE, IBI, ...	0		0		4%	0		4%
Suministros: luz, agua, teléfono, gasoil	1.450	8%	1.508	7%	4%	1.568	7%	4%
Servicios de profesionales indep.	0		0		4%	0		4%
Material de oficina	700	4%	728	4%	4%	757	3%	4%
Publicidad y propaganda	0		0		4%	0		4%
Primas de Seguros	0		0		4%	0		4%
Trabajos realizados por otras empresas	0		0		4%	0		4%
Mantenimiento y reparación	0		0		4%	0		4%
Arrendamientos	0		0		4%	0		4%
Dotación Amortizaciones	5.340	30%	5.340	26%	0%	5.340	23%	0%
Otros Gastos Explotación	0		0		4%	0		4%
<b>Total Gastos Explotación</b>	<b>13.887</b>	<b>78%</b>	<b>13.973</b>	<b>68%</b>	<b>1%</b>	<b>14.062</b>	<b>59%</b>	<b>1%</b>
<b>Res. Ord. antes Int. e Imp.</b>	<b>2.949</b>	<b>16%</b>	<b>5.388</b>	<b>26%</b>	<b>83%</b>	<b>8.203</b>	<b>35%</b>	<b>52%</b>
Ingresos Financieros	0		0		0%	0		0%
Gastos Financieros	3.893	22%	3.720	18%	-4%	3.536	15%	-5%
<b>Resultado Financiero</b>	<b>-3.893</b>	<b>-22%</b>	<b>-3.720</b>	<b>-18%</b>	<b>4%</b>	<b>-3.536</b>	<b>-15%</b>	<b>5%</b>
<b>Res. Ord. antes Imp. (B.A.I.)</b>	<b>-944</b>	<b>-5%</b>	<b>1.668</b>	<b>8%</b>	<b>277%</b>	<b>4.667</b>	<b>20%</b>	<b>180%</b>
+ - Res. Extraordinarios	0		0		0%	0		0%
<b>Resultado antes de Impuestos</b>	<b>-944</b>	<b>-5%</b>	<b>1.668</b>	<b>8%</b>	<b>277%</b>	<b>4.667</b>	<b>20%</b>	<b>180%</b>
Provisión Impuestos	0	0%	250	1%		700	3%	180%
<b>Resultado del Periodo</b>	<b>-944</b>	<b>-5%</b>	<b>1.418</b>	<b>7%</b>	<b>250%</b>	<b>3.967</b>	<b>17%</b>	<b>180%</b>

Tabla 6: Cuenta de pérdidas y ganancias a 3 años, elaboración a partir de excel.

## 15.2.2 Balances previsionales y previsión de tesorería para el primer año.

Plan de Tesorería 2.025		I.V.A. Soportado a 21%		I.V.A. Repercutido a 21%											
Impulsa Formación y Talento, S.L. Todos los datos son con IVA o Impuesto Equivalente															
Concepto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total		
Saldo inicial (1)	0	-1.091	-2.183	-3.130	-3.381	-3.098	-2.315	-1.340	-2.221	-135	1.987	4.108			
Cobro de ventas	0	0	180	930	1.400	1.860	2.040	270	3.060	3.250	3.250	1.670	17.910		
Créditos obtenidos													0		
Otras entradas													0		
I.V.A. Repercutido	0	0	38	195	294	391	428	57	643	683	683	351	3.761		
<b>Total Entradas (2)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>218</b>	<b>1.125</b>	<b>1.694</b>	<b>2.251</b>	<b>2.468</b>	<b>327</b>	<b>3.703</b>	<b>3.933</b>	<b>3.933</b>	<b>2.021</b>	<b>21.671</b>		
Pago de compras	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
Pago de otros costes variables	0	0	11	56	84	112	122	16	184	195	195	100	1.075		
Sueldos y Salarios	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	32		
Cargas Sociales	530	530	530	530	530	530	530	530	530	530	530	530	6.365		
Tributos: IAE, IBI, ...													0		
Suministros: luz, agua, teléfono	0	0	50	80	80	100	110	80	150	300	300	200	1.450		
Servicios de profesionales in	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
Material de oficina	0	0	0	100	100	100	100	0	100	100	100	0	700		
Publicidad y propaganda	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
Primas de Seguros	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
Trabajos realizados por otras	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
Mantenimiento y reparación	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
Arrendamientos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
Varios	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
Gastos financieros	331	330	328	327	326	325	324	323	321	320	319	318	3.893		
Devolución de préstamo	227	229	230	231	232	233	234	236	237	238	239	240	2.806		
Recuperación coste leasing	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
Inversiones realizadas	0												0		
Otras salidas													0		
I.V.A. Soportado	0	0	13	50	55	65	70	20	91	125	125	63	677		
<b>Total Salidas (3)</b>	<b>1.091</b>	<b>1.091</b>	<b>1.165</b>	<b>1.377</b>	<b>1.411</b>	<b>1.468</b>	<b>1.493</b>	<b>1.208</b>	<b>1.616</b>	<b>1.811</b>	<b>1.811</b>	<b>1.455</b>	<b>16.997</b>		
<b>Liquidación trimestral del I.V.A. (4)</b>				<b>-8.847</b>			<b>-8.138</b>			<b>-7.191</b>				<b>-5.789</b>	<b>IVA a liquidar</b>
Tesorería del periodo =	-1.091	-1.091	-947	-251	283	782	975	-881	2.087	2.121	2.121	566			
<b>Saldo final = Tesorería</b>	<b>-1.091</b>	<b>-2.183</b>	<b>-3.130</b>	<b>-3.381</b>	<b>-3.098</b>	<b>-2.315</b>	<b>-1.340</b>	<b>-2.221</b>	<b>-135</b>	<b>1.987</b>	<b>4.108</b>	<b>4.674</b>			

Tabla 7: Plan de tesorería, elaboración a partir de excel.

Balances Previsionales:								
Impulsa Formación y Talento, S.L.								
	Año 0		2.025		2.026		2.027	
	I	%	I	%	I	%	I	%
<b>Activo Fijo</b>	109.250	92,5%	103.910	90,9%	98.570	86,0%	93.230	80,3%
Inmovilizado Material Neto	107.250	90,8%	102.570	89,7%	97.890	85,4%	93.210	80,2%
Inmovilizado Inmaterial Neto	2.000	1,7%	1.340	1,2%	680	0,6%	20	0,0%
Inmovilizado Financiero	0		0		0		0	
Gastos Amortizables Netos	0		0		0		0	
<b>Activo Circulante</b>	8.873	7,5%	10.463	9,1%	16.105	14,0%	22.941	19,7%
Existencias	0		0		0		0	
Realizable	8.873	7,5%	5.789	5,1%	6.657	5,8%	7.655	6,6%
Tesorería	0		4.674	4,1%	9.449	8,2%	15.286	13,2%
<b>Total Activo</b>	<b>118.123</b>	<b>100,0%</b>	<b>114.373</b>	<b>100,0%</b>	<b>114.675</b>	<b>100,0%</b>	<b>116.171</b>	<b>100,0%</b>
<b>Recursos Propios</b>	51.973	44,0%	51.029	44,6%	52.447	45,7%	56.414	48,6%
Capital	51.973	44,0%	51.973	45,4%	51.973	45,3%	51.973	44,7%
Reservas	0		0		-944	-0,8%	474	0,4%
Pérdidas y Ganancias del Ejercicio	0		-944	-0,8%	1.418	1,2%	3.967	3,4%
Subvenciones	0		0		0		0	
<b>Pasivo Exigible a largo Plazo</b>	66.150	56,0%	63.344	55,4%	60.365	52,6%	57.203	49,2%
Financiación Largo Plazo	66.150	56,0%	63.344	55,4%	60.365	52,6%	57.203	49,2%
Otros Acreedores (leasing)	0		0		0		0	
C/c de Socios y Administradores	0		0		0		0	
<b>Pasivo Exigible a Corto Plazo</b>	0	0,0%	0	0,0%	1.863	1,6%	2.555	2,2%
Entidades de Crédito	0		0		0		0	
Acreedores Comerciales	0		0		0		0	
Salarios a Pagar	0		0		0		0	
Otros Acreedores (H.P.)	0		0		1.863	1,6%	2.555	2,2%
<b>Total Recursos Permanentes</b>	<b>118.123</b>	<b>100,0%</b>	<b>114.373</b>	<b>100,0%</b>	<b>112.812</b>	<b>98,4%</b>	<b>113.616</b>	<b>97,8%</b>
<b>Total Recursos Ajenos</b>	<b>66.150</b>	<b>56,0%</b>	<b>63.344</b>	<b>55,4%</b>	<b>62.229</b>	<b>54,3%</b>	<b>59.758</b>	<b>51,4%</b>
<b>Total Pasivo</b>	<b>118.123</b>	<b>100,0%</b>	<b>114.373</b>	<b>100,0%</b>	<b>114.675</b>	<b>100,0%</b>	<b>116.171</b>	<b>100,0%</b>
<b>Fondo de Maniobra</b>	8.873	7,5%	10.463	9,1%	14.242	12,4%	20.386	17,5%
Los % de Fondo de Maniobra son sobre el Activo Total.								
Balance cuadrado	Sí		n		Sí		Sí	

Tabla 8: Balances previsionales, elaboración a partir de excel.

### 15.2.3 Análisis de ratios:

#### 15.2.3.1 Ratios de análisis económico.

<b>Ratios Básicos</b>		
<b>Impulsa Formación y Talento, S.L.</b>		
<b>Ratios de Rentabilidad</b>	<b>Fórmulas</b>	<b>2.025</b>
1. (Retorno sobre Inversión) ROE (Return On Equity)	<b>Beneficio Neto / Recursos Propios x 100</b>	<b>(1,85)%</b>
2. (Retorno sobre Activo) ROI (Return On Investment)	<b>Beneficio antes de intereses e impuestos / Activo Total x 100</b>	<b>2,58%</b>
3. Margen sobre Ventas ROS (Return On Sales)	<b>Beneficio antes de intereses e impuestos / Ventas Netas x 100</b>	<b>16,46%</b>

Tabla 9: Ratios básicos, elaboración a partir de excel.

### 15.3 Cálculo del punto de equilibrio.

		2025	2026	2027
<b>Punto Muerto o Punto de Equilibrio:</b>	<b>Volumen de Ventas a partir del cual se genera Beneficio</b>	<b>18.914</b>	<b>18.822</b>	<b>18.721</b>

Tabla 10: Punto de equilibrio, elaboración a partir de excel.

El punto muerto, también conocido como punto de equilibrio, es el nivel de ventas en el que los ingresos totales son iguales a los costes totales, lo que resulta en cero beneficios ni pérdidas. Es el punto en el que Impulsa Formación y Talento, S.L. no está generando ni perdiendo dinero.

En el caso de Impulsa Formación y Talento, S.L., los puntos muertos o puntos de equilibrio para los años 2025, 2026 y 2027 son los siguientes:

- En 2025, el punto muerto es de 18914€. Esto significa que para alcanzar el equilibrio, se necesita generar ingresos por al menos 18914€ en ese año para cubrir todos los gastos y no incurrir en pérdidas.
- En 2026, el punto muerto es de 18822€. Esto indica que se necesita generar unos ingresos de 18822€ en 2026 para cubrir todos los costes y alcanzar el equilibrio financiero.
- En 2027, el punto de equilibrio es de 18721€. Similar al año anterior, esto sugiere que se deberían generar unos ingresos de 18721€ en 2027 para cubrir todos sus gastos y no incurrir en pérdidas.

## **Estructura legal:**

- Forma jurídica:

La empresa se constituye como una Sociedad de Responsabilidad Limitada (SL). Esta forma jurídica es ideal para empresas de formación que buscan operar de manera profesional con un marco legal sólido y la posibilidad de escalar a nivel nacional.

- Responsabilidad:

Los socios de la empresa tienen responsabilidad limitada al capital aportado. Esto significa que, en caso de deudas o problemas financieros, su patrimonio personal no se verá afectado más allá de la inversión realizada en la sociedad.

- Capital social:

El capital mínimo exigido para esta forma jurídica es de 3000€, que debe estar totalmente desembolsado en el momento de la constitución. Este capital puede ser aportado en dinero o en bienes.

En el caso de Impulsa Formación y Talento se han aportado un valor de 39100€.

- Órganos de administración:

La sociedad estará dirigida por uno de los siguientes modelos de administración:

- Administrador único
- Administradores solidarios o mancomunados.
- Consejo de Administración

En nuestro caso estará dirigida por un único administrador.

- Fiscalidad:

Impulsa Formación y Talento tributará bajo el Impuesto de Sociedades, con un tipo general del 25% sobre los beneficios obtenidos. Además, podrá beneficiarse de ciertas bonificaciones fiscales si cumple con los requisitos para empresas emergentes o innovadoras.

- Obligaciones contables y mercantiles:
  - Inscripción en el Registro Mercantil para garantizar la legalidad de la empresa.
  - Llevar la contabilidad según el Plan General Contable.
  - Declaraciones fiscales periódicas (IVA, IRPF retenido a trabajadores...)
  - Protección de datos al manejar información de alumnos y clientes.

### Cronograma. Calendario de implantación.

Estacionalidad de las Ventas													
Impulsa Formación y Talento, S.L.													
Mes	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Totales
Porcentaje			1,0%	5,2%	7,8%	10,4%	11,4%	1,5%	17,1%	18,1%	18,1%	9,3%	100,0%

Tabla 11: Estacionalidad de las ventas, elaboración a partir de excel.

### Valoración de riesgos y conclusiones.

Para garantizar el éxito de Impulsa Formación y Talento, es fundamental analizar los principales riesgos que pueden afectar al desarrollo y crecimiento de la empresa. Estos riesgos se pueden clasificar en las siguientes categorías:

1. Riesgos financieros:
  - Falta de liquidez inicial: La inversión inicial puede ser insuficiente para cubrir los costes operativos en los primeros meses.
  - Dependencia de financiación externa: Si la empresa requiere financiación bancaria o de inversores externos, puede haber un riesgo de sobreendeudamiento.
  - Baja rentabilidad inicial: El tiempo necesario para captar clientes y generar ingresos suficientes puede ser mayor del esperado.

## 2. Riesgos de mercado:

- Alta competencia: El sector de la formación cuenta con numerosos actores, tanto empresas consolidadas como plataformas online de gran alcance.
- Cambios en la demanda: La preferencia de los clientes por la formación online frente a la presencial puede afectar la rentabilidad de ciertos servicios.
- Evolución tecnológica: La necesidad de actualizar constantemente la plataforma de teleformación y los contenidos para mantener su atractivo.

## 3. Riesgos legales y normativos:

- Cumplimiento normativo: La empresa debe garantizar el cumplimiento de la legislación en materia de formación, protección de datos y fiscalidad.
- Regulación de subvenciones y bonificaciones: Las normativas sobre formación bonificada pueden cambiar, afectando la financiación de cursos para empresas.

## 4. Riesgos operativos:

- Dificultad para captar clientes: Si las estrategias de marketing y ventas no son efectivas, puede haber dificultades en la adquisición de clientes.
- Gestión de personal docente: La contratación de formadores cualificados y la rotación del personal pueden afectar a la calidad del servicio.
- Fallos en la plataforma de formación: Problemas técnicos o brechas de seguridad pueden impactar en la experiencia del usuario y en la reputación de la empresa.

## 5. Riesgos estratégicos:

- Expansión prematura: Un crecimiento demasiado rápido sin una base financiera sólida puede comprometer la estabilidad de la empresa.
- Desalineación con la demanda: Ofrecer cursos poco atractivos o sin demanda suficiente puede generar pérdidas económicas.

## Conclusiones:

Impulsa Formación y Talento cuenta con un modelo de negocio sólido basado en la combinación de formación online y presencial, con un enfoque en la flexibilidad y la calidad del aprendizaje. Sin embargo, para garantizar su éxito y sostenibilidad en el tiempo, es imprescindible gestionar adecuadamente los riesgos identificados.

Para minimizar los riesgos financieros, es recomendable contar con una reserva de capital suficiente y diversificar las fuentes de ingresos. A nivel de mercado, la diferenciación a través de una oferta formativa especializada y adaptada a las necesidades actuales será clave para competir eficazmente. Desde el punto de vista legal y operativo, cumplir con la normativa vigente y garantizar una plataforma tecnológica eficiente resultan aspectos fundamentales.

En conclusión, Impulsa Formación y Talento tiene un gran potencial de crecimiento en el sector de la formación, siempre que implemente estrategias adecuadas para gestionar sus riesgos y aprovechar las oportunidades del mercado. Con una planificación estratégica clara y una adaptación constante a las necesidades del sector, la empresa podrá consolidarse como un referente en el ámbito formativo.

## **Bibliografía:**

### Libros y manuales:

- Drucker, P. (2015). Innovation and Entrepreneurship. HarperBusiness.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers, Wiley.

- Pineda-Herrero, P., & Espona, M. J. (2018). Gestión de la formación en las organizaciones: Claves para el éxito de la formación y el aprendizaje organizativo.

#### Artículos académicos:

- Gairín, J., & Rodríguez-Gómez, D. (2018). “E-learning en la formación empresarial: Retos y oportunidades”. Revista de Educación y Tecnología, 15(2), 45-60.
- López, F., & Romero, C. (2020). “Tendencias en formación y desarrollo profesional: El impacto de la digitalización”. Revista Española de Formación y Desarrollo, 28(3), 112-130

#### Normativa y regulaciones:

- Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales.
- Real Decreto 694/2017, de 3 de julio, por el que se desarrolla la Ley 30/2015, de 9 de septiembre, por la que se regula el sistema de formación profesional para el empleo en el ámbito laboral.
- Reglamento (UE) 2016/679 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de abril de 2016 (RGPD).

#### Recursos en línea y documentación técnica:

- Fundación Estatal para la Formación en el Empleo (FUNDAE).
- Ministerio de Educación y Formación Profesional de España.
- Servicio Público de Empleo Estatal. “Tema 3: La formación profesional en España” NIPO: 215-06-050-7

#### Webgrafía:

4. Justificación de la idea: [La importancia de invertir en formación para los trabajadores » ifeel](#)

6-7-8. Conceptos de misión, visión, valores y cultura: [Misión, visión y valores de una empresa - Qué son y ejemplos](#)

9.4 Matriz CAME: [¿Qué es la matriz CAME y cómo se aplica a las empresas?](#)

10. Análisis del sector: [La Formación Profesional, un sector en alza](#)

11.2 Características del cliente y consumidor: [Formación en las Empresas 2022](#)

11.3 Características competencia: [Área Formación](#) y [ADR Formación](#)

### Anexo:

Tipo de formación	Características personales	Duración	Titulación obtenida	Destinatarios
Formación reglada	Educación oficial estructurada en niveles	Variable según nivel	Título oficial reconocido por el Estado	Estudiantes en edad escolar o adultos que quieran obtener titulación
Formación Profesional	Enseñanza práctica orientada al empleo, dividida en FP Básica, Grado Medio y Grado	2 años (por ciclo)	Título oficial técnico o técnico superior	Jóvenes y adultos que buscan una salida laboral rápida o especialización.
Formación Universitaria	Educación superior en universidades (Grado, Master, Doctorado)	4-5 años (grado), 1-2 años (master), 3-5 años	Grado, Master o Doctorado oficial	Estudiantes que buscan una formación académica avanzada.
Formación no reglada	Cursos sin titulación oficial, pero con reconocimiento en el sector profesional	Variable	Certificado propio del centro o entidad con reconocimiento en el sector profesional.	Profesionales, desempleados y cualquier persona que quiera ampliar conocimientos.
Formación bonificada para empresas	Formación subvencionada por FUNDAE para empleados	Variable	Certificado de asistencia con reconocimiento en el sector profesional.	Trabajadores en activo de empresas que cotizan en la Seguridad Social.
Formación subvencionada	Cursos gratuitos financiados por el Estado o la UE para desempleados o	Variable	Certificado de asistencia con reconocimiento en el sector profesional.	Desempleados y trabajadores que quieran mejorar su empleabilidad.
MOOCs (Cursos masivos abiertos online)	Cursos gratuitos o de bajo coste en plataformas online	Variable	Diploma o certificado (algunos de pago).	Cualquier persona con acceso a internet.
Certificados de profesionalidad	Formación oficial en competencias laborales específicas.	6 meses - 1 año	Certificado de profesionalidad con reconocimiento en el sector profesional.	Personas que buscan cualificación sin pasar por FP.