

# INICIACIÓN A LA ACTIVIDAD EMPREENDEDORA Y EMPRESARIAL IAEE 4º ESO

**INMA LUCIA**



[WWW.ECONOMIACONINMA.COM](http://WWW.ECONOMIACONINMA.COM)



# ÍNDICE

<b>INTRODUCCIÓN</b>	<b>3</b>
<b>BLOQUE 0: INTRODUCCIÓN AL EMPRENDIMIENTO</b>	<b>4</b>
UD 1: ¿QUÉ ES EMPRENDER?	4
UD 2: CUMPLIENDO METAS	8
UD 3: BUSCANDO EMPLEO	11
<b>BLOQUE 1: RELACIÓN LABORAL</b>	<b>16</b>
UD 4: RELACIÓN LABORAL	16
UD 5: SEGURIDAD SOCIAL	22
UD 6: RIESGOS LABORALES Y PRIMEROS AUXILIOS	26
<b>BLOQUE 2: PLAN DE EMPRESA</b>	<b>32</b>
UD 7: CONCEPTOS BÁSICOS DE LA EMPRESA	32
UD 8: IDEANDO-OPORTUNIDADES	41
UD 9: LA IDEA-SOLUCIONES	46
UD 10: LIENZO DE NEGOCIO (CANVAS)	54
UD 11: CREANDO MARCA	61
UD 12: DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN	65

<b>UD 13: LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA</b>	<b>73</b>
<b>UD 14: RECURSOS HUMANOS</b>	<b>78</b>
<b>UD 15: ACCIONES DE PROMOCIÓN</b>	<b>84</b>
<b>UD 17: FINANCIACIÓN DE LA EMPRESA</b>	<b>97</b>
<b>CUENTA DE CRÉDITO</b>	<b>103</b>
<b>UD 18: ESTIMACIÓN DE VENTAS Y BENEFICIO</b>	<b>111</b>
<b>UD 19: CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS</b>	<b>116</b>
<b>UD 20: VIABILIDAD DE LA EMPRESA</b>	<b>120</b>
<b>BLOQUE 3: PUESTA EN MARCHA</b>	<b>131</b>
<b>UD 21: ELEGIR EL TIPO DE EMPRESA</b>	<b>131</b>
<b>UD 22: DOCUMENTACIÓN DE COMPRAVENTA</b>	<b>136</b>

# INTRODUCCIÓN

Esta asignatura la vamos a dividir principalmente en dos grandes bloques por un lado, se trabajarán las relaciones por cuenta ajena y por otra se trabajará el emprendimiento llevando a cabo un proyecto de empresa,

Previo a la relación laboral habrá tres temas introductorios que tratarán el concepto del emprendimiento, el autoconocimiento y la búsqueda de empleo.

Después de llevar a cabo el proyecto de empresa y analizar su viabilidad añadiremos un Bloque final con dos temas donde se hablará de la puesta en marcha de la empresa, tratando temas como el tipo de empresa a elegir, sus trámites de constitución y la documentación que se genera de una operación comercial.



# BLOQUE 0: INTRODUCCIÓN AL EMPRENDIMIENTO

## UD 1: ¿QUÉ ES EMPRENDER?

Emprender es empezar un proyecto y llevarlo a cabo.

Cualquiera puede emprender si se tienen las ganas y la valentía suficiente.

Existen una serie de características que definen a la persona emprendedora entre ellas la iniciativa, la creatividad, la constancia, o la paciencia, Pinchando en la siguiente imagen puedes acceder al genially con la imagen interactiva, donde pasando por encima de cada característica se te explica su significado:

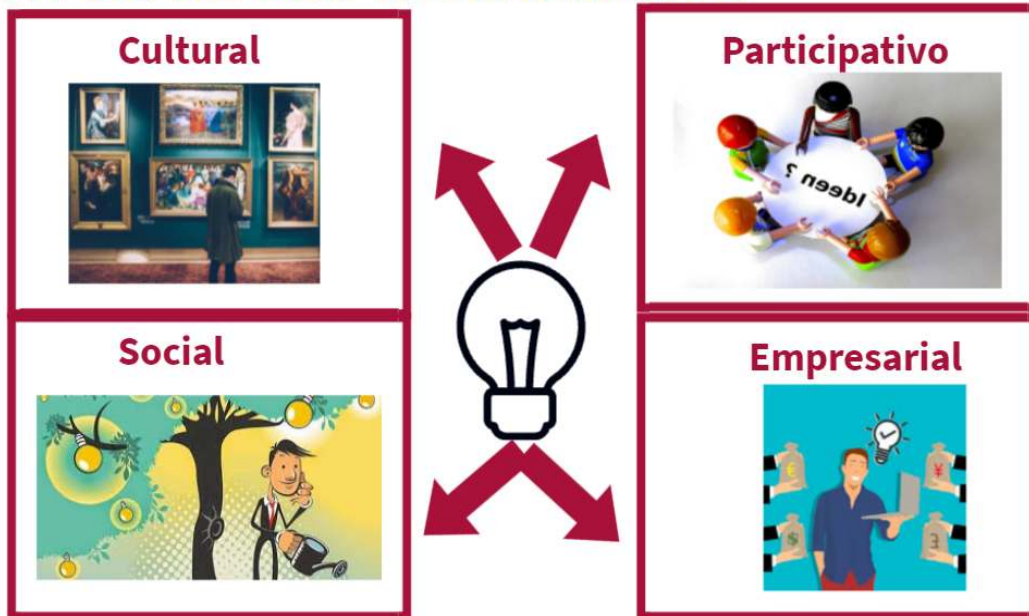


Existen distintos tipos de emprendimiento pero los podemos dividir en cuatro:

- Emprendimiento Cultural
- Emprendimiento participativo
- Emprendimiento social
- Emprendimiento empresarial

En la siguiente imagen pinchando sobre ella puedes acceder al genially con los tipos de emprendimiento, donde se explica que es cada uno pasando por encima de cada tipo:

## TIPOS DE EMPRENDIMIENTO



Siempre solemos asociar a un emprendedor con un empresario pero son conceptos diferentes, un emprendedor es el que empieza un proyecto a partir de una idea y un empresario el que dirige una empresa, pinchando sobre la siguiente imagen puedes acceder al genially donde pinchando sobre cada imagen se explican las diferencias:

## **EMPRENDEDOR**



## **EMPRESARIO**



Por último hablaremos de la importancia de que haya emprendedores empresariales y de la existencia de las empresas es decir de la labor social de la empresa:

- Crea los bienes y servicios que satisfacen las necesidades humanas
- Invierte en innovación, mejorando la calidad de vida de las personas
- Genera trabajo, riqueza y desarrollo local
- Contribuye con la financiación del estado a través del pago de impuestos y cotizaciones sociales

Puedes hacer un edpuzzle sobre el rol de la empresa en la sociedad y ver si lo has entendido:

**<https://edpuzzle.com/media/6006ad00bae80d42b4a93662>**

En la siguiente presentación en Genially puedes ver la unidad didáctica con actividades para trabajar en clase:

**<https://view.genial.ly/5f633d463c6c490cee94d59e/interactive-content-ud1-que-es-emprender>**

## UD 2: CUMPLIENDO METAS

**Fijarse metas es importante para enfrentar cualquier proyecto que queramos llevar a cabo.**

Para poder conseguir lo que nos proponemos es muy importante fijar bien nuestros objetivos es decir qué es lo que pretendemos conseguir, un buen objetivo está bien definido, se utiliza el acrónimo SMART donde cada una de las características que debe cumplir son las letras que forman el acrónimo:

- **Específico:** debe ser claro , concreto, que no genere dudas
- **Medible:** Se han de poder definir indicadores que faciliten su medición
- **Alcanzable:** Se ha de poder conseguir, es decir debe ser realista
- **Relevante:** Debe ser importante para que merezca la pena conseguirlo
- **Temporal:** Se debe poner un plazo de ejecución

En la siguiente imagen se ve un ejemplo de objetivo definido según el acrónimo SMART:

## OBJETIVO: CONSEGUIR FINANCIACIÓN PARA EL VIAJE DE ESTUDIOS

### Específico:

Es un objetivo concreto, es más se puede saber la cantidad exacta, que me permitirá hacer el viaje o no.

### Medible:

Es fácil de medir, consigo la cantidad que necesito o no. Incluso me permite medir cuánto me he alejado del objetivo

### Alcanzable:

Se puede alcanzar, ya que todos los años hay alumnos que lo consiguen

### Relevante:

Es importante para mí, porque sea quizás la mejor experiencia de bachillerato

### Temporal

Lo tengo que conseguir antes de que se haga el viaje, es más antes de la fecha máxima para pagar el viaje

Una vez definido el objetivo que se quiere conseguir y habiendo comprobado que es un buen objetivo, tenemos que analizar si podemos llevarlo a cabo, para ello realizaremos un DAFO personal, que es una tabla de doble entrada donde se analizan nuestros puntos fuertes y débiles: FORTALEZAS y DEBILIDADES y se analizan que elementos del entorno pueden afectarnos y tenemos que tener en cuenta para poder llevar a cabo nuestro objetivo, es decir las OPORTUNIDADES y AMENAZAS del entorno.

## DAFO PERSONAL PARA CONSEGUIR UN OBJETIVO:



Una vez realizado nuestro DAFO personal, debemos diseñar la estrategia para superar mis debilidades, potenciar mis fortalezas, evitar las amenazas y aprovechar las oportunidades.

Para fijar nuestros objetivos es muy importante conocernos y saber nuestras posibilidades, así como analizar el entorno para saber con qué nos vamos a encontrar y estar mucho mejor preparados.

Aquí podéis encontrar la segunda unidad didáctica en Genially con actividades para la clase:

**<https://view.genial.ly/5f638a5479626a0d71289c9a/interactive-content-ud-2-cumpliendo-metas>**

Si lo que quieres es estudiar un ciclo formativo, busca información sobre el en el siguiente enlace o pincha en la imagen:

**<https://www.todofp.es/que-como-y-donde-estudiar.html>**



Si lo desea, también puede descargar e imprimir los carteles con el **catálogo completo de los títulos de Formación Profesional**, accediendo a través en la imagen inferior.

**CATÁLOGO DE TÍTULOS DE FORMACIÓN PROFESIONAL (VERSIÓN IMPRIMIBLE)**

¿Cómo estudiar?



## UD 3: BUSCANDO EMPLEO

En esta unidad se va a enseñar al alumno con qué se van a enfrentar en un proceso de selección y las herramientas para enfrentarse a este proceso con cierto éxito.

En primer lugar veremos distintas ofertas de trabajo y las analizaremos, viendo los requisitos de cada una de ellas:

	OFERTA 1
REQUISITOS REQUERIDOS	
FORMACIÓN REQUERIDA	
EXPERIENCIA REQUERIDA	
CAPACIDADES REQUERIDAS	
OTROS REQUISITOS	

Una vez analizada la oferta requerida, tendremos que analizar si se tienen los requisitos para optar a ella y sino plantearnos qué hay que hacer para conseguir esos requisitos exigidos:





En la siguiente imagen se ve un currículo hecho con Genially de una alumna de primero de bachillerato:



También es muy importante llamar la atención, por lo que se puede hacer también un vídeo currículum:

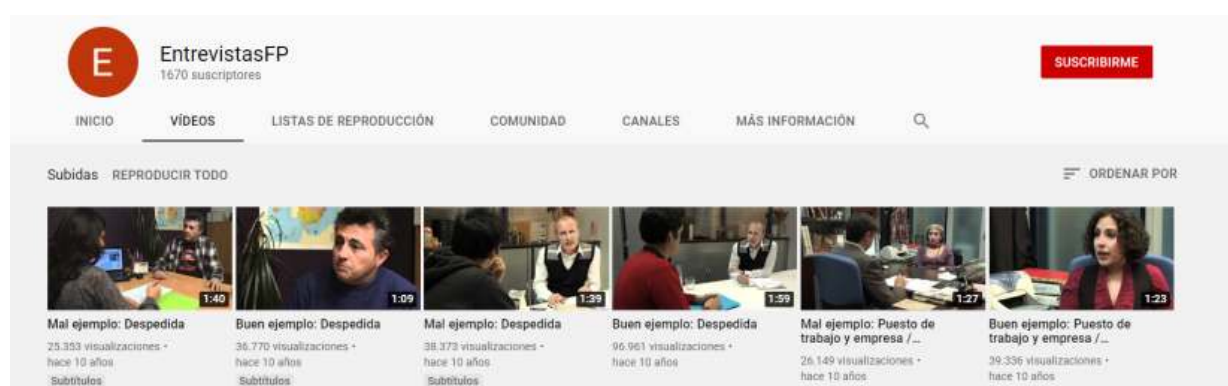
<https://www.youtube.com/user/EntrevistasFP/videos>



Si el currículum es seleccionado lo más probable es que haya una entrevista de trabajo, bien con el gerente de la empresa o con el jefe de departamento o con un psicólogo, en algunas empresas se tiene más de una, para prepararla hay que analizar bien la oferta , buscar información sobre la empresa y preparar posibles preguntas, en el siguiente enlace tenemos ejemplos de entrevistas bien y mal hechas:.

Si lo que quieres es estudiar un ciclo formativo, busca información sobre el en el siguiente enlace o pincha sobre la imagen:

<https://www.youtube.com/user/EntrevistasFP/videos>



También es una práctica habitual en las empresas hacer dinámicas de grupo, donde junto con otros candidatos se va a resolver un reto, allí se van a poder observar capacidades como la empatía, la asertividad, la resolución de problemas, la comunicación, etc.

La película «el método» se basa en esta prueba de selección de las empresas, la dinámica de grupo y plantean varios ejemplos



Además el proceso de selección puede tener otros tipos de pruebas como psicotécnicos o pruebas de cultura general, o pruebas prácticas sobre el trabajo a desarrollar.

En el siguiente link está el Genially con las actividades planteadas al alumnado de Iniciativa emprendedora de esta unidad:

**<https://view.genial.ly/5f6792e43c6c490cee950c66/interactive-content-ud-3-busqueda-empleo>**

# BLOQUE 1: RELACIÓN LABORAL

## UD 4: RELACIÓN LABORAL

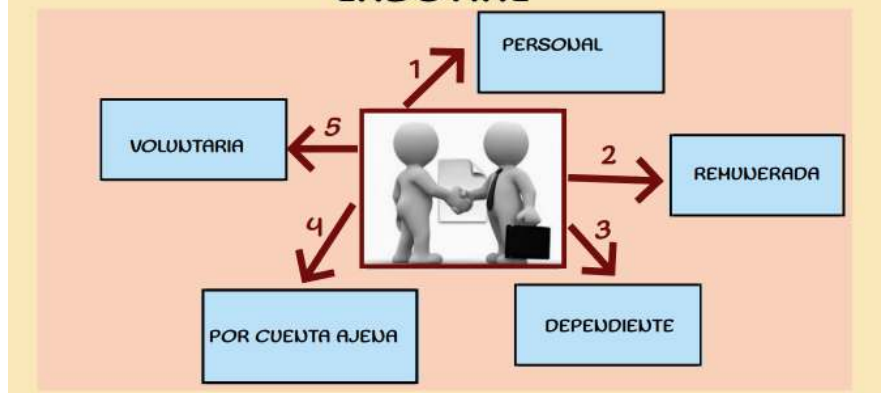
Cuando una persona va a empezar a trabajar, puede elegir entre trabajar en una empresa a cargo de un empresario o montar una empresa por si mismo, en el primer caso trabajaría por cuenta ajena y en el segundo por cuenta propia.

En la siguiente imagen se ven las diferencias entre trabajar por cuenta propia y por cuenta ajena.

DIFERENCIAS ENTRE TRABAJADOR POR CUENTA AJENA Y POR CUENTA PROPIA		
CUENTA PROPIA		CUENTA AJENA
• Eres tu propio jefe	1	• Trabajas para otro
• Tus ingresos son el beneficio variable	2	• Tus ingresos son el sueldo pactado
• Asumes el riesgo de perder tus bienes	3	• Tienes riesgo de perder tu trabajo
• No tienes horario	4	• Tienes un horario establecido por la empresa
• No tienes vacaciones ni permisos pagados	5	• Tienes vacaciones y permisos pagados

Si se decide trabajar por cuenta ajena podemos hablar de relación laboral, para que se de una relación laboral se tienen que cumplir las características que se ven en la imagen, pinchando sobre ella, accederas al genially, donde veras pasando por encima de cada característica, su significado:

## CARACTERÍSTICAS DE UNA RELACIÓN LABORAL



Hay veces que es muy difícil detectar si una relación es por cuenta propia o por cuenta ajena, como el caso de los riders de empresas de mensajería en aplicaciones como GLOVO o DELIVEROO, que en 2021 han conseguido que se les reconozca como falsos autónomos.

Un falso autónomo se debe dar de alta como autónomo para trabajar en una empresa en la que tiene una relación dependiente y remunerada, es decir que realmente tendría que estar contratado y tener los mismos derechos que un trabajador por cuenta ajena: vacaciones, descanso semanal, indemnización por cese de la relación, 40 horas semanales de trabajo, etc.

Sin embargo la empresa que obliga a un trabajador a hacerse autónomo, lo hace porque se ahorra la seguridad social de este trabajador, puede prescindir de este trabajador cuando quiera, y no tiene que pagarle vacaciones, ni descansos semanales.

Es por ello que esta figura es perseguida por las inspecciones de trabajo, y en aquellas empresas que se demuestran que hay personas trabajando como falso autónomos son multadas y se le obliga a la empresa a contratar a estos trabajadores.



En la siguiente imagen se puede ver cómo detectar si una relación laboral es de falso autónomo.



Una vez vista la diferencia entre trabajador por cuenta propia y por cuenta ajena, vamos a ver la normativa que regula una relación laboral por cuenta ajena.

En primer lugar hablamos del [estatuto de los trabajadores](#) que es la regulación básica que regula la relación laboral, en ella se pueden consultar los deberes y derechos de los trabajadores.

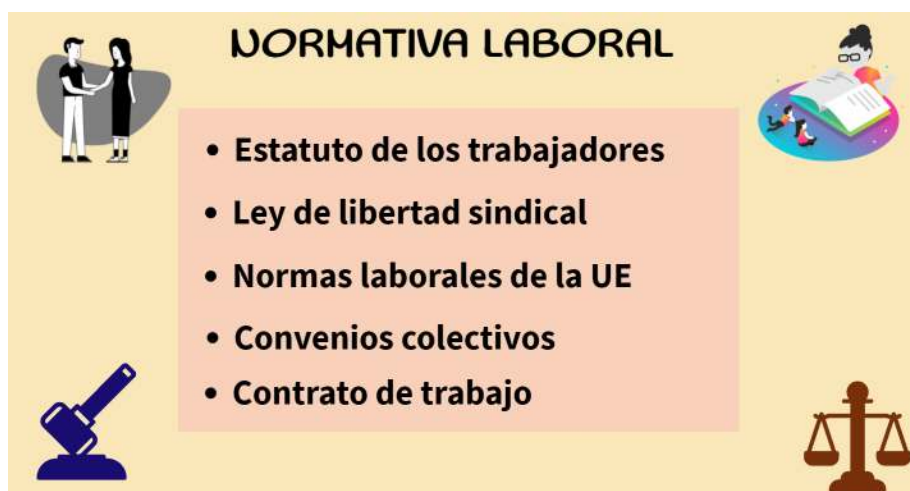
En segundo lugar hablamos de [la ley de libertad sindical](#) que regula la creación de sindicatos como organizaciones de representación de los trabajadores.

La **normas laborales europeas** pretenden armonizar la normativa laboral de la unión europea, ya que al ser un mercado común, hay libertad de movimiento de trabajadores, por lo que la normativa debe tender a ser similar.

El **convenio colectivo** es un acuerdo entre representantes de los trabajadores y de los empresarios donde se van a regular las condiciones laborales de un determinado sector, aunque en ciertas empresas grandes pueden tener convenio colectivo propio, las condiciones colectivas pactadas no pueden ser peores que las que marca el estatuto de los trabajadores.

Por último hablamos del **contrato de trabajo** como un acuerdo privado entre la empresa y el trabajador, donde se regulan las condiciones laborales del trabajador implicado, estas condiciones no pueden ser peores que en el convenio colectivo.

En la siguiente imagen tienes un resumen de la normativa, pinchando sobre la imagen, accederás al genially donde si pasas por encima de cada norma, tienes una breve explicación:





Una vez vista la distinta normativa que regula la relación laboral nos vamos a centrar en el contrato de trabajo y sus tipos.

Los **contratos de trabajo** se pueden clasificar según:

- **El número de horas contratadas:**
  - **A tiempo completo:** Se trabajan las horas que marcan como jornada completa en el convenio colectivo correspondiente y si no hay en el estatuto de los trabajadores, es decir 40 horas a la semana.
  - **A tiempo parcial:** Se trabajan menos horas que marcan como jornada completa en el convenio colectivo correspondiente y si no hay en el estatuto de los trabajadores.
- **La duración del contrato:**
  - **Indefinido:** No tiene fecha de finalización también se conocen como fijos y se dividen en:
    - **Fijo ordinario** : Se contrata para un trabajo que se va a desarrollar todo el año
    - **Fijo discontinuo:** se contrata para un trabajo que se va a desarrollar una temporada pero se repite todos los años.
  - **Temporal:** Tiene fecha de finalización, los contratos temporales más habituales son:
    - **Eventual o por circunstancias de la producción:** Hay un aumento de la demanda de trabajo

- - **Por obra y servicio:** Dura lo que dura la obra o el proyecto por el, que se contrato al trabajado
  - **Interinidad:** Sustituye a un trabajador estable en la empresa.
  - **Formativos:** Se contrata a un trabajador sin experiencia laboral, diferenciando:
    - **En prácticas:** Si se contrata requiriendo título universitario o título de FP.
    - **Formación y aprendizaje:** Sin se contrata sin título específico.

Para entenderlo un poco mejor, puedes hacer el siguiente edpuzzle:

**<https://edpuzzle.com/media/5e99a3b43343fd3f24905b41>**

Además puedes ver el genially del tema con la teoría y las actividades planteadas a los alumnos:

**<https://view.genial.ly/5f6f23ae9bb80d1f93ffa6/interactive-content-ud-4-relacion-laboral>**

## UD 5:SEGURIDAD SOCIAL

En esta unidad aprenderemos qué es y cuáles son las principales prestaciones del sistema público de seguridad social.

La seguridad social es un sistema público de protección a sus ciudadanos, asegurándoles unas prestaciones mínimas que les permitan afrontar determinadas situaciones de necesidad como el desempleo, enfermedades, jubilación o un accidente.

Empezaremos con su financiación que es en su mayor parte vía cotizaciones sociales, bien de trabajadores del régimen general como de trabajadores autónomos o de otros regímenes especiales, y otra parte se financia vía impuestos.

### ¿Cómo se financia?

#### Cotizaciones sociales

- **Empresa:** Cuota patronal, por cada trabajador la empresa ha de pagar a la seguridad social.
- **Trabajadores:** Cuota obrera, el trabajador de su nómina paga un porcentaje a la seguridad social.

#### Cuota de autónomos y otros regímenes especiales

#### Impuestos

Los ciudadanos cuando se vean en una situación de necesidad que está cubierta por la seguridad social van a recibir una serie de prestaciones que les permitan afrontar mejor esa situación. Las prestaciones se van a dividir:

- **Prestaciones directas:** donde se recibe un servicio, como la asistencia sanitaria.
- **Prestaciones Económicas:** donde se recibe una transferencia en dinero por ejemplo la pensión de jubilación.

## ¿TIPOS DE PRESTACIONES?

### **DIRECTAS: Se recibe un servicio**

- Asistencia sanitaria
- Prestación farmacéutica
- Servicios sociales

### **ECONÓMICAS: Transferencia de dinero**

- Pensiones
- Subsidios
- indemnizaciones
- Otros

Se diferencian en el plazo

- Muy largo plazo (toda la vida)
- Durante un tiempo
- Una sola vez

Dentro de las prestaciones económicas podemos diferenciar por su plazo:

Las **pensiones** que son a muy largo plazo o incluso para toda la vida. Si pinchas sobre la siguiente imagen accederás al genially donde puedes ver las principales pensiones y obtener más información sobre ellas, pinchando sobre el ícono ver:

# Tipos de pensiones

**Jubilación:** Pensión desde que se retira de trabajar. (65 años)

◉ VER

**Incapacidad permanente:** Pensión por no poder trabajar.

◉ VER

**Muerte y supervivencia:** Viudedad u orfandaz

◉ VER

**Extraordinaria por terrorismo:** Víctima de terrorismo

◉ VER

Los **subsídios** que son temporales pero de una duración menor que las pensiones. Si pinchas sobre la siguiente imagen accederás al Genially donde puedes conocer los principales subsidios y obtener más información pinchando en el ícono ver:

## Tipos de Subsidios

**Incapacidad temporal:** Enfermedad

◉ VER

**Riesgo durante el embarazo**

◉ VER

**Riesgo durante la lactancia natural**

◉ VER

**Prestación por cuidado de menores afectados por cáncer u otra enfermedad grave**

◉ VER

**Temporal en favor de familiares**

◉ VER

Las **indemnizaciones** que se pagan de una sola vez, si pinchas sobre la siguiente imagen accederás al Genially donde puedes conocer cuándo se tiene derecho a una indemnización y conocer más sobre ellas pinchando en el ícono ver:

## Indemnizaciones (AT y EP)

Por lesiones permanentes

◉ VER

Incapacidad permanente parcial

◉ VER

Por fallecimiento

◉ VER

También existen otros tipos de prestaciones como la protección familiar o el auxilio por defunción, en la siguiente imagen puedes obtener más información pinchando sobre el ícono ver:

## Otras prestaciones

Protección familiar

◉ VER

Desempleo

◉ VER

Auxilio por defunción

◉ VER

Prestación temporal de viudedad

◉ VER

Por último, aquí tienes el genially del tema donde puedes realizar un edpuzzle o vídeo con preguntas sobre la unidad y realizar distintas actividades:

<https://view.genial.ly/5f7b6a0a6183a40d34a552ff/interactive-content-ud-5-seguridad-social>

## UD 6: RIESGOS LABORALES Y PRIMEROS AUXILIOS

Los trabajadores pueden sufrir accidentes en el entorno laboral como una caída de un andamio o una escalera o sufrir determinadas enfermedades profesionales por estar en contacto con agentes de riesgo como problemas pulmonares por estar inhalando sustancias químicas en un laboratorio, además también puedes sufrir riesgos psicosociales como el estrés o la fatiga, es por ello que la empresa debe tratar de prevenir y minimizar estos riesgos, así como formar a sus trabajadores en técnicas de primeros auxilios que les permitan socorrer y auxiliar en determinadas situaciones, pudiendo de esta forma salvar vidas.

Los riesgos laborales son la posibilidad que tienen los trabajadores de sufrir algún daño derivado de su actividad laboral o de su entorno laboral.



Los riesgos laborales los podemos dividir en tres grandes grupos:

**Accidentes de trabajo:** que es un suceso repentino que causa daño a las personas en su lugar de trabajo, entre los más comunes podemos hablar de las caídas, cortes o quemaduras:



**Enfermedades profesionales** o una alteración del estado de salud provocado por las circunstancias del trabajo a lo largo del tiempo. Las más comunes son las ocasionadas por el contacto continuo con el ruido o por el contacto continuo con sustancias químicas o por ejemplo las debidas a malas posturas.



En el siguiente enlace puedes consultar el [catálogo de enfermedades profesionales](https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2006-22169):

<https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2006-22169>



**Riesgos psicosociales:** Aquellos factores de riesgo para la salud que se originan en la organización del trabajo: estrés, fatiga, acoso o mobbing laboral, pudiendo terminar en enfermedades graves como cuadros de ansiedad o depresión.



Para evitar estos riesgos o minimizarlos, se puede hablar de prevención y de protección, lo cuál se debe reflejar en [plan de prevención de riesgos laborales de la empresa](#).

La diferencia entre **prevenir** y **proteger**, es que la prevención intenta evitar que los riesgos ocurran y la protección no puede evitar que ocurran daños, ya que van asociados al ,trabajo pero intenta minimizar los daños que pueden causar los riesgos.

Para prevenir es muy importante analizar detalladamente los puestos de trabajo, mejorando la formación de los trabajadores, aumentando el orden y la señalización de los peligros.

A la hora de proteger, es muy importante que los trabajadores cuenten con los equipos adecuados, para afrontar el trabajo con la máxima seguridad posible.

**La prevención de riesgos laborales:** actividades o medidas adoptadas para evitar o disminuir los riesgos derivados del trabajo



**La protección:** medidas para proteger ante trabajos con riesgo



Las medidas de prevención y protección deben ser tomadas por todos los agentes que intervienen en la empresa: Trabajadores y empresarios, pero también el estado debe dictar unas normas básicas de prevención para hacer los entornos más seguros, y los fabricantes y proveedores de las empresas deben informar sobre los peligros de sus productos y la correcta utilización que se debe de hacer de ellos.

Pinchando sobre la siguiente imagen, accederás al genially donde pasando por encima de cada imagen, se te explicará un poco más:

## ¿Quién debe tomar medidas?

EMPRESARIO



TRABAJADORES



PROVEEDORES



AAPP



Una vez visto qué son los riesgos laborales, puedes realizar el siguiente [edpuzzle](https://edpuzzle.com/media/5ec1656b5ea8e23eea018132), para aprender un poco más y ver si lo has entendido:

<https://edpuzzle.com/media/5ec1656b5ea8e23eea018132>

La segunda parte de la unidad es la referida a las técnicas de primeros auxilios, como las actuaciones y técnicas que nos permiten ayudar a una persona que requiere ayuda.

Los **primeros auxilios** tienen como objetivo:

- Mantener las constantes vitales de la persona afectada.
- No empeorar el estado de la persona afectada
- Asegurar las mejores condiciones para un posible traslado



El **sistema PAS**, acrónimo de proteger, alertar y socorrer es la primera actuación que hay que realizar en una situación que requiera nuestra ayuda.

## Proteger



## Alertar



## Socorrer



Entre las maniobras más útiles y que se deben conocer están:

- La **reanimación cardio pulmonar**: RCP, que se aplicará si nos encontramos frente a un caso de muerte súbita.
- La **maniobra de Heimlich**: para casos de atragantamientos.

En el siguiente edpuzzle podéis ver un vídeo sobre ellas, con preguntas para ver si lo habéis entendido:

<https://edpuzzle.com/media/5ed6665896745e3ebfe1beff>

Por último para acabar la unidad puedes acceder al genialy donde puedes ver actividades sobre el tema:

<https://view.genial.ly/5f7b680cbe11910d3b9f6634/interactive-content-ud-6-riesgos-laborales-y-primeros-auxilios>

# BLOQUE 2: PLAN DE EMPRESA

## UD 7: CONCEPTOS BÁSICOS DE LA EMPRESA

Vamos a empezar con este tema la parte de emprendimiento, o de emprender por cuenta propia, para ello lo haremos introduciendo los conceptos básicos de una empresa y realizando actividades sobre estos conceptos:

En primer lugar comenzaremos acercándonos al **concepto de empresa**:

Una empresa es una **organización** dirigida por un empresario que combina una serie de recursos productivos, maquinaria, trabajadores, materias primas, etc, para producir un producto u ofrecer un servicio, esperando que el cliente lo adquiera y así obteniendo un beneficio.

Al esperar obtener un beneficio y vender su producto y adelantar el dinero de los recursos, el empresario está asumiendo un riesgo.



De la definición podemos observar que la empresa está formada por factores productivos que se pueden dividir en factores humanos o mano de obra y en factores de capital como pueden ser los materiales y la maquinaria para producir.

Estos factores por sí solos no son capaces de producir, sino que necesitan ser coordinados y organizados, por lo que es muy importante la figura del empresario y de la organización.

Además la empresa forma parte de un entorno que le afecta, por lo que existen una serie de factores exógenos o externos que ha de tener en cuenta para tomar decisiones.

Estos factores: factor humano, material, organización y entorno forman **los elementos de una empresa**.



Puedes hacer un edpuzzle de los elementos de la empresa para ver si lo has entendido:

<https://edpuzzle.com/media/5eca615f33f7c73efac7c383>

La empresa al organizarse va a realizar distintas funciones: producir, gestionar almacén, vender, hacer promociones, llevar la contabilidad y las tareas administrativas de la empresa, etc.

Por lo que la empresa se puede dividir en departamentos o en áreas funcionales, las áreas que existen en toda empresa son:

### **Área de producción y aprovisionamiento:**

Tanto si es una fábrica, como una tienda, como una empresa de servicios, la empresa debe de utilizar unos recursos productivos para fabricar el producto o prestar el servicio que le va a permitir obtener ingresos.

Además todas las empresas van a tener que comprar bienes en el exterior, ya sean materias primas, materiales, los bienes que luego venderá o material de oficina por lo que tendrá que realizar la tarea de aprovisionamiento

### **Área Comercial:**

Todas las empresas independientemente de su actividad o su tamaño, van a vender algo por lo que necesitarán conocer a sus clientes y llegar a ellos a través de técnicas de promoción.

Deben analizar cómo hacer más atractivo su producto o servicio para ser elegidos por la clientela, además deben analizar a su competencia, ver cuáles son sus puntos fuertes y débiles y ver cómo la pueden superar.

### **Área de Recursos Humanos:**

Todas las empresas tienen al menos un trabajador, aunque coincida con el empresario, pero en algún momento dado si la demanda aumenta quizás necesiten contratar personal, por lo que tendrán que definir que tareas o funciones va a realizar cada trabajador, cuál será el proceso de selección, qué tipo de contrato se va a realizar, cuánto se le va a pagar, cómo se le va a motivar, crear un entorno seguro para los trabajadores, intentar que haya un buen clima laboral y formar a los trabajadores en los conocimientos y capacidades necesarias para la empresa.



## Área de Inversión, financiación y administrativa:

En todas las empresas se maneja dinero y se deben realizar cobros y pagos, así como realizar inversiones o buscar fuentes de financiación, hacer pedidos, realizar facturas, llevar la contabilidad, pagar los impuestos etc.

Por lo que independientemente del tamaño de la empresa existen una serie de funciones que toda empresa tiene que realizar y que podemos dividir en áreas funcionales como se han visto, siempre siendo coordinadas por el gerente, el director o el empresario.



Puedes realizar un edpuzzle sobre las áreas funcionales y ver si lo has entendido:

<https://edpuzzle.com/media/5f672486279f7940d51d64ef>

Además, como antes hemos comentado la empresa forma parte de un entorno por lo que existen factores externos a la empresa que le afectan bien positivamente siendo oportunidades para la empresa, o negativamente constituyendo amenazas.

La empresa debe de conocer estos factores para hacer frente a las amenazas o intentar evitarlas y aprovechar las oportunidades.

Para facilitar el análisis del entorno se va a dividir en un entorno general porque afectan a varias empresas en general (empresas de un mismo país, sector, etc.) y un entorno específico que es distinto para cada empresa.

El **entorno general** estará formado por factores políticos, económicos, socioculturales, tecnológicos, medioambientales y legales lo que forma el acrónimo PESTEL y el específico estará formado entre otros por los clientes, la competencia, los proveedores, los acreedores de la empresa.



En la siguiente imagen se puede ver un análisis del entorno hecho por alumnado de 2º de Bachillerato de un restaurante ecológico con huerto propio que se hizo en 2016, es decir en una etapa de crecimiento económico:

### EJEMPLO: QUENEA (Restaurante ecológico con huerto propio)



Puedes ver un edpuzzle del entorno y ver si lo has entendido:

<https://edpuzzle.com/media/605f4f0ff5068042a4ef61d0>

Para acabar el tema vamos a ver qué se entiende por Propuesta de Valor:



Como se puede ver en la imagen consiste en explicar qué características hacen especial a la empresa y en qué somos mejores que la competencia.

Es decir qué ofrecemos que nos haga diferente y por qué el cliente nos debe elegir.

Analizando también si esta propuesta de valor se puede mantener en el tiempo y es difícil de copiar o es una propuesta débil y fácil de imitar o conseguir por la competencia.

En la siguiente imagen vemos la propuesta de valor de la empresa del ejemplo anterior, es decir el restaurante ecológico con huerto propio:

## PROPUESTA DE VALOR DE QUENEA

¿Qué beneficios ofrece frente a la competencia?

- Productos saludables, frescos y ecológicos totalmente certificados

¿Cuál es nuestra clave para tener éxito?

- Innovación en el sector de Hostelería por medio de la oferta de comida ecológica, fresca y de origen local.
- Transparencia en la elaboración de nuestra comida.
- Restaurante de diseño moderno
- Los clientes podrán tener una vista del huerto y la cocina desde cualquiera lugar
- Buena localización

¿Por qué es especial?

- Productos naturales de nuestro entorno.
- Cocina transparente
- Huerto propio



Puedes ver el siguiente vídeo dónde se explica qué es la propuesta de valor:



Para terminar tienes el tema en genially con actividades propuestas:

**<https://view.genial.ly/600da8be444d8c0d0b1b7c09/interactive-content-ud-7-conceptos-basicos-de-una-empresa>**

## UD 8: IDEANDO-OPORTUNIDADES

Empezamos la parte de emprendimiento, el objetivo es a partir de una idea de negocio, realizar un plan de empresa, para empezar vamos a intentar detectar oportunidades de negocio a partir de la vida cotidiana.

Para poder detectar una oportunidad de negocio, debemos observar la realidad, para a partir de problemas de nuestro entorno más cercano, consigamos diseñar soluciones para mejorar la vida de las personas.

Por lo que en este primer tema se elegirá un problema e investigaremos sobre él.

### OBSERVANDO LA REALIDAD

**A Partir de problemas reales observados, diseñaremos soluciones para mejorar la vida de las personas.**

**En este primer tema de ideación, elegiremos un problema e investigaremos sobre él.**



## BÚSCANDO EL PROBLEMA

Vamos a empezar a buscar problemas centrándonos en el colegio, en la casa y en la calle o en otros ambientes, para ello vamos a observar dónde ocurre el problema, que actividades se están realizando cuando ocurre y qué personas o usuarios están implicados, para ello rellenaremos la siguiente tabla:

PROBLEMA OBSERVADO	LUGARES	ACTIVIDADES	USUARIOS

Una vez encontrados posibles problemas para resolver, vamos a empezar a filtrar los problemas con la idea de acabar seleccionando uno.

En este primer filtro queremos ver si la solución o mejora del problema es viable o está fuera de nuestras posibilidades.

Para ello nos haremos las siguientes preguntas:

- ¿Entendemos bien el problema y por qué ocurre?
- ¿Es fácil obtener información sobre el problema?
- ¿Tenemos los conocimientos y habilidades para intentar solucionarlo?

Si las respuestas a estas tres preguntas son afirmativas, podemos pasar al siguiente filtro:

Para ello volveremos a responder a otras dos preguntas:

- ¿El problema afecta a mucha gente?
- ¿Su solución sería algo importante y novedoso en la vida de las personas?

PROBLEMA OBSERVADO

¿AFECTA A MUCHA GENTE?

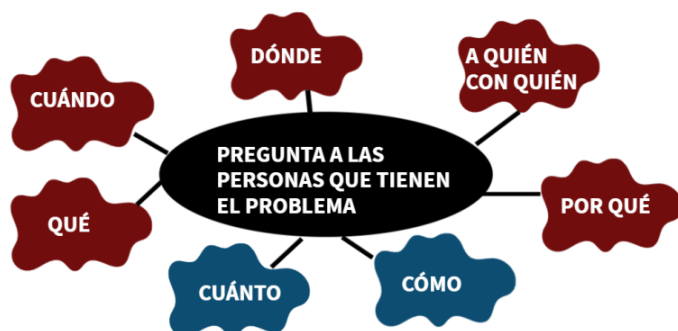
¿LA SOLUCIÓN MEJORARÍA  
SIGNIFICATIVAMENTE LA VIDA DE LAS  
PERSONAS?

Una vez valorados los problemas hay que elegir uno, si hay dos opciones que han sido bien valoradas en los dos filtros, elige la que te sea más atractiva.

## INVESTIGANDO EL PROBLEMA

Para investigar el problema, vamos a empezar a preguntar a las personas que lo sufren, para ello diseñaremos preguntas usando las 5 W y las 2 H del periodismo que puedes ver en la siguiente imagen.

### INVESTIGANDO EL PROBLEMA: (5W y 2H)





Con las respuestas obtenidas realizaremos un informe del problema que puede ser algo parecido a la siguiente imagen:

EJEMPLO DE INFORME (para hacerlo rellena la ficha de la página siguiente)	
<ul style="list-style-type: none"><li>● Número de personas entrevistadas:</li><li>● ¿En qué consiste el problema?</li><li>● ¿Qué ocurre?</li><li>● ¿Cómo pasa? ¿Cómo lo soluciona?, ¿Cómo de efectiva es la solución?</li><li>● ¿Dónde se da generalmente el problema?</li><li>● ¿A quién le pasa?</li><li>● ¿Cuándo ocurre?</li><li>● ¿Cuánto dura?</li></ul>	<p>Otros:</p>          <p>Conclusiones</p>

## MAPA DE EMPATÍA

Para terminar lo haremos realizando el mapa de empatía, es decir nos pondremos en la piel de una de las personas entrevistadas, para realizarlo debemos contestar a las siguientes preguntas que se recogerán en una plantilla:

## MAPA DE EMPATÍA:

### PONERSE EN LA PIEL DE QUIEN SUFRE EL PROBLEMA

#### ¿Qué piensa y qué siente?

Preocupaciones e inquietudes de la persona, lo que realmente le importa, le preocupa, sus aspiraciones,...

#### ¿Qué oye?

Qué le dicen sus amigos o familiares en el trabajo, en su entorno, a través de qué canales

#### ¿Qué ve?

Cómo es su entorno, qué ofertas o propuestas le hace el mercado, con quién se relaciona...

#### ¿qué dice y hace?

Cómo se comporta en público. cuál es su aspecto, qué mensajes da, a quién influye

#### Esfuerzos que realiza

Qué riesgos tiene que asumir, cuáles son los obstáculos para conseguir lo que desea, qué problemas tiene que superar o enfrentar...

#### Resultados que desea obtener

Qué resultados o beneficios desea obtener, cómo podría alcanzar sus objetivos, cuáles son sus deseos reales, qué espera de una solución...



Puedes ver el genially del tema:

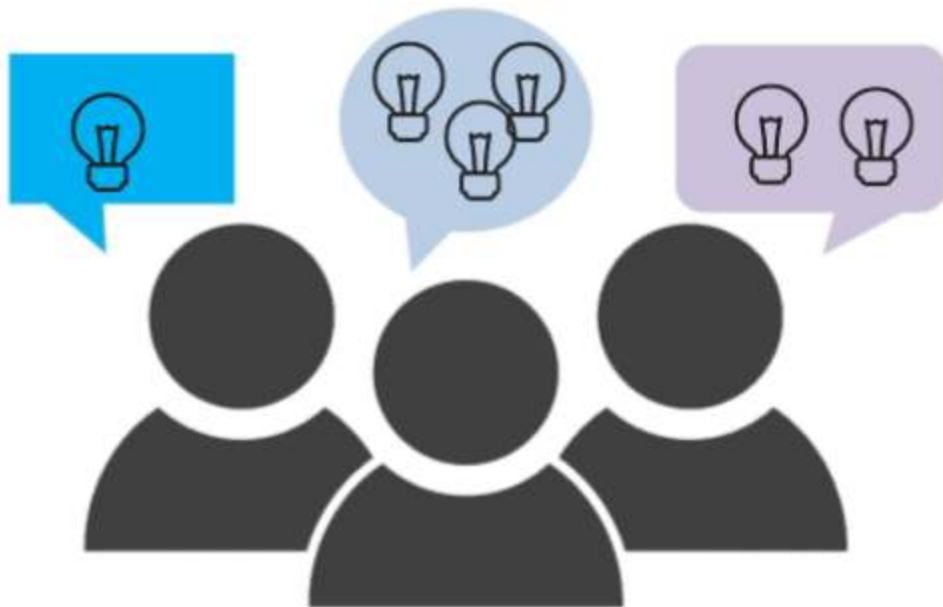
<https://economiaconinma.com/ud-8-ideando-oportunidades/>

## UD 9: LA IDEA-SOLUCIONES

Una vez que hemos elegido el problema que vamos a intentar solucionar, vamos a empezar planteándonos la pregunta:

**¿Cómo podríamos solucionar nuestro problema?**

Para ello vamos a empezar con una lluvia de ideas, cuantas más ideas mejor, estamos en la fase de divergencia, es una fase donde cualquier idea es válida, luego en las siguientes fases filtraremos las ideas.



### Primer filtro:

Vamos a eliminar aquellas ideas que requieran muchos recursos o aquellas que requieran muchos conocimientos técnicos, si no los vamos a poder conseguir.

PROBLEMA DETECTADO:						
SOLUCIÓN:	RECURSOS NECESARIOS			CONOCIMIENTOS NECESARIOS		
	POCOS	MEDIOS	MUCHOS	POCOS	MEDIOS	MUCHOS
Solución 1:						
Solución 2:						
Solución 3:						
Solución 4:						

## Segundo filtro:

Vamos a valorar los siguientes aspectos:

- **Nivel de innovación:** La solución es muy novedosa y resuelve el problema de forma completamente distinta a las soluciones actuales, mejorando estas soluciones.
- **Alcance:** ¿La solución a va a mejorar la vida de muchas o pocas personas?, ¿va a ser accesible a muchas o pocas personas?
- **Conocimiento técnico:** ¿Se requieren muchos conocimientos técnicos para llevarlo a cabo? ¿Poseo esos conocimientos?
- **Dinero necesario:** ¿Se necesitan muchos o pocos recursos para llevarlo a cabo? ¿Poseo esos recursos? ¿Puedo conseguir financiación?

PROBLEMA DETECTADO:												
SOLUCIÓN:	NIVEL DE INNOVACIÓN			ALCANCE			RECURSOS NECESARIOS			CONOCIMIENTOS TÉCNICOS		
	POCOS	MEDIOS	MUCHOS	POCOS	MEDIOS	MUCHOS	POCOS	MEDIOS	MUCHOS	POCOS	MEDIOS	MUCHOS
Solución 1:												
Solución 2:												
Solución 3:												
Solución 4:												

Nos vamos a quedar con 4 o 5 ideas.

### Tercer filtro: Técnica de los 100 puntos

Cada miembro del equipo dispone de 100 puntos que repartirá como quiera entre las ideas seleccionadas en el filtro 2.

	idea 1	idea 2	idea 3	idea 4	idea 5
puntuación miembro 1					
puntuación miembro 2					
puntuación miembro 3					
puntuación miembro 4					
puntuación miembro 5					
Total	0	0	0	0	0

Se elegirá aquella con mayor puntuación, como idea inicial, aunque probablemente esta idea pivotará cuando se le apliquen las técnicas de creatividad.

### Tres sombreros para pensar:

Para acercarnos a la idea y hacer un primer análisis, vamos a aplicar la **técnica de los sombreros de Bono simplificada** utilizando en vez de seis, **tres sombreros**:

Se van a hacer tres turnos uno con cada sombrero, donde todos los miembros del equipo se pondrán el sombrero del color que corresponda y solo podrán aportar comentarios del color del turno donde están:

## PRIMER TURNO

### SOMBRERO ROJO



El sombrero rojo es el sombrero de la impulsividad, de la pasión, de la intuición es por ello que:

Todos los componentes del equipo llevarán durante 2 minutos el sombrero rojo y dirán todo lo que les venga a la cabeza sobre la idea planteada. Un representante del grupo apuntará las respuestas.

## SEGUNDO TURNO

### SOMBRERO AMARILLO



El sombrero amarillo es el sombrero de la alegría, del positivismo, de la ilusión es por ello que:

Todos los componentes del equipo llevarán durante 5 minutos el sombrero amarillo y dirán todo los aspectos positivos que se les ocurra sobre la idea planteada. Un representante del grupo apuntará las respuestas.

### TERCER TURNO

#### SOMBRERO NEGRO



El sombrero negro es el sombrero de la tristeza, del pesimismo, de la negatividad es por ello que:

Todos los componentes del equipo llevarán durante 5 minutos el sombrero negro y dirán todo los aspectos negativos que se les ocurra sobre la idea planteada. Un representante del grupo apuntará las respuestas.

<p><b>SOMBRERO ROJO</b></p>  <p>Apuntar en una hoja lo primero que os venga a la cabeza sobre la idea</p>	<p><b>SOMBRERO AMARILLO</b></p>  <p>Apuntar en una hoja todos los aspectos POSITIVOS de la idea</p>	<p><b>SOMBRERO NEGRO</b></p>  <p>Apuntar en una hoja todos los aspectos NEGATIVOS de la idea</p>
--	--	---

Los datos obtenidos los pondremos en una tabla de PROS y CONTRAS:

PROS	CONTRAS



## MEJORANDO LA IDEA: SCAMPER

Para pivotar la idea y mejorarla vamos a aplicar la técnica de creatividad SCAMPER que consiste en ir pasando por cada letra del acrónimo e ir pensando qué hacer con la idea con el verbo en el que estemos en cada momento.

SCAMPER es el acrónimo de:

**S**ustituir: qué elementos de tu producto o servicio puedes sustituir.  
**C**ombinar: con qué podemos combinar tu idea para generar algo mejorado.  
**A**adaptar: cómo se puede adaptar mi producto o servicio  
**M**agnificar/Modificar: cómo se puede aumentar o modificar  
**P**onerle otros usos: darle otros usos o aplicaciones.  
**E**liminar/minimizar: qué podemos eliminar del producto.  
**R**eordenar o invertir: se puede invertir alguna de las partes o el total.

Por lo que dedicándole 5 minutos a cada letra, hay que sacar distintas ideas para mejorar o pivotar la idea.

Puedes visualizar e siguiente vídeo sobre esta técnica:



## INFORME A ENTREGAR:

Con los datos de los sombreros y las mejoras del SCAMPER realiza el informe sobre tu idea, en él debes incluir los siguientes puntos:

1. Descripción detallada de la idea de negocio elegida.
2. Motivos por los que es la idea elegida.
3. Razones por las que se cree que será una idea exitosa, y las principales dificultades que pueden aparecer.
4. Indicar las ideas descartadas, y el por qué se han rechazado.

Para terminar puedes ver el Genially realizado sobre el tema:

<https://view.genial.ly/601ebb8fa198a90d2050dcad/interactive-content-ud-9-la-idea-soluciones>

## UD 10: LIENZO DE NEGOCIO (CANVAS)

Una vez elegida la idea de negocio, es hora de acercarnos a ella, analizando cómo la queremos llevar a cabo desde el punto de vista empresarial, para ello nos basaremos en el modelo **canvas o de lienzo de negocios** que en este caso nos permitirá hacer una primera aproximación a nuestra idea empresarial.

El modelo Canvas de negocio es una plantilla esquemática, donde se puede ver de forma resumida todos los puntos claves de una empresa y que permite añadir modificaciones e ideas rápidamente.

Se estructura en nueve bloques bien diferenciados, donde se sitúa a la derecha la estructura comercial de la empresa y a la izquierda la estructura de producción.



## 1. PROPUESTA DE VALOR

Comenzaremos con la parte central del canvas en este caso con la **propuesta de valor de nuestra empresa**, es decir:

---



**¿Qué ofreces que te haga diferente y especial, siendo mejor que la competencia?**

**¿Por qué el cliente debe elegirte?**

**¿Cuáles van a ser tus ventajas competitivas?**

**¿Qué problemas resuelves a tus clientes?**

**¿Cuál es tu razón de ser?**

---

## 2. CLIENTES

En segundo lugar analizaremos a **nuestros clientes** y dentro de ellos, a cada segmento de clientes claramente diferenciado, debiendo hacer una canvas para cada segmento:

---



**¿Quiénes son tus clientes?**

**¿Cuáles son sus características?**

**¿hay segmentos de clientes claramente diferenciados?**

**¿Los segmentos de clientes se relacionan entre sí?**

---

### 3. CANALES

Pasaremos a analizar **los canales**, es decir cómo vamos a hacer llegar nuestro producto o servicio al cliente:

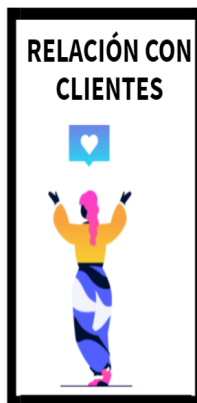


**¿Cómo vas a hacer llegar tu propuesta de valor a cada cliente?**

- El canal de distribución es una parte muy importante de la experiencia del cliente:
  - Venta física
    - venta directa
    - Canal intensivo, selectivo o inclusivo
    - Franquicias
    - tiendas propias...
  - Venta online
    - Market place
    - Página web propia
    - aplicación móvil (app)...

### 4. RELACIÓN CON EL CLIENTE

En cuarto lugar se analizará la **relación con el cliente**, es decir cómo nos va a encontrar el cliente y cuál va a ser la relación de la empresa con el cliente, antes, durante y después de la compra



**¿Qué relación tendrás con los clientes?**

**¿Qué va a inspirar tu marca en los clientes?**

**¿Cómo te vas a dar a conocer?**

**¿Cómo va a poder el cliente contactar con la empresa?**

**¿Cuál va a ser el seguimiento de los clientes?**

## 5. FUENTES DE INGRESOS

Por el lado derecho del lienzo o por el lado comercial nos queda por analizar todas las **fuentes de ingresos** que esperamos tener, así de todas las formas para cobrar esos ingresos:



- ¿Cómo vas a generar ingresos aparte de la venta?
- Ejemplos:
  - Suscripción / afiliación
  - Freemium
  - Mantenimiento
  - Envases
  - Publicidad...
- ¿Cómo vas a cobrar a los clientes?
  - Contado
  - Tarjeta
  - Móvil
  - Bizum
  - Transferencia
  - Contrareembolso...

## 6. ACTIVIDADES CLAVES

Pasamos a analizar el lado izquierdo, es decir la **parte de producción**, para ello comenzamos con las **actividades claves**, o las funciones que son imprescindibles en la empresa para poder funcionar



- ¿Qué procesos son necesarios para que el negocio funcione y hay que prestar una especial atención?
  - Atención al cliente
  - Innovación y desarrollo
  - Calidad
  - Producción
  - Marketing
  - Diseño
  - Programación...

## 7. RECURSOS CLAVES

Pasamos a analizar los **recursos claves** o factores productivos que van a ser necesarios en la empresa:



- Se han de detallar y especificar qué recursos o factores productivos necesitamos:
  - Trabajadores:
    - ¿Cualificados? ¿Qué cualificación? ¿Cuántos?
    - ¿No cualificados? ¿Cuántos?
  - Maquinaria: ¿Alguna maquinaria específica?
  - Locales, almacenes
  - Ordenadores, software
  - Patentes
  - Vehículos...

## 8. SOCIOS CLAVES

Continuamos con los **socios clave** es decir aquellas personas, empresas, o instituciones público o privadas con las que la empresa debe contar y en algún caso llegar a acuerdos para poder funcionar.



**Las alianzas permiten crear vínculos y sinergias, consiguiendo beneficios para todos los participantes de la alianza:**

- Posibles alianzas:
  - Proveedores
  - Universidades
  - Otras empresas
  - ONGs
  - Asociaciones...

## 9. ESTRUCTURA DE COSTES

El último apartado del canvas es la **estructura de costes**, aquí indicaremos los principales costes a los que va a tener que hacer frente una empresa:



- Los principales costes de una empresa son:
  - Salarios
  - Alquiler locales
  - Seguros
  - Consumo de materiales
  - Suministros
  - comisiones bancarias e intereses
  - Combustible
  - Publicidad
  - Subcontratas (limpieza, mantenimiento)
  - Comisiones página web/coste alojamiento web...

## EJEMPLO

En la siguiente imagen puedes ver un ejemplo de un modelo canvas realizado por alumnos de FAG de 2º de bachillerato, para una empresa de gadgets tecnológicos para la tercera edad:





Para terminar puedes acceder al tema en modo presentación en genially:

**<https://view.genial.ly/6034f6919d202513976deed2/interactive-content-ud-10-lienzo-de-negocios>**

## UD 11: CREANDO MARCA

En esta unidad vamos a trabajar la imagen de marca de nuestra empresa, definiendo el nombre comercial, el eslogan y el logotipo.

Hay empresas que tienen una imagen de marca muy bien definida, y el cliente tiene una asociación directa del nombre, eslogan o logotipo con el bien o servicio que la empresa ofrece.

Por lo que es muy importante dedicarle tiempo y recursos a elegir la marca que nos representará.

### MARCA O NOMBRE COMERCIAL

El **nombre comercial o la marca** es el nombre por el que se va a reconocer a la empresa, es decir se debe asociar nuestra marca a nuestro producto o servicio

Un buen nombre cumple una serie de características:

- Debe ser fácil de recordar y pronunciar •
- Debe ser corto •
- Que guarde relación con la empresa •
- Si la empresa lleva idea de abrirse al extranjero, debe ser •  
.internacional, es decir que suene bien en varios idiomas
- .Es mejor que el nombre tenga una historia detrás •

Para elegir el nombre de la empresa se puede realizar la siguiente actividad:

**ACTIVIDAD 1**

➡ **BUSCA UN NOMBRE PARA TU EMPRESA:**

- Lluvia de ideas
- El por qué del nombre elegido
- Nombres descartados

➡ **COMPRUEBA QUE NO ESTÁ REGISTRADO:**

[https://www.oepm.es/es/signos\\_distintivos/](https://www.oepm.es/es/signos_distintivos/)

➡ **BÚSCALO EN GOOGLE**

➡ **COMPRUEBA CÓMO SUENA EN OTROS IDIOMAS EN EL TRADUCTOR DE GOOGLE**

Oficina Española de Patentes y Marcas

Google

Google Traductor

## ESLOGAN

El **eslogan** de una empresa es una frase corta y pegadiza que represente a nuestra empresa y que evoque en la mente emociones relacionadas con nuestra empresa.

Las características que debe cumplir un eslogan son:

- Debe ser breve y sencillo
- Fácil de recordar
- Relacionado con la empresa
- Atemporal

En esta imagen puedes ver unos cuantos eslóganes, tan famosos que se reconoce la marca y el producto que hay detrás:

## EJEMPLOS ESLÓGANES

- "Hay cosas que el dinero no puede comprar. Para todo lo demás, Master Card"
- "Just. Do it".
- "Cuando haces pop, ya no hay stop"
- "¡Red Bull te da alas!"

## LOGOTIPO

Es un símbolo compuesto por letras e imágenes que va a representar a la empresa y si se ve se va a relacionar con ella.

En un logotipo todo tiene que ser elegido por alguna razón: imágenes, colores, símbolos...

## TIPOS DE LOGOTIPOS

- Solo letras: logotipo
- Letras y un ícono: Imagotipo
- Sólo Icono: Isotipo
- Imagen y texto unidos: Isologo

Un logotipo debe tener las siguientes características:

- Sencillo y visual
- Atemporal
- Relacionado con la empresa
- Con una historia detras

Aquí se pueden ver ejemplos de logotipos y nombres elegidos por alumnos de distintos cursos:



Si quieres puedes ver el genially de la unidad con las actividades para elegir nombre, eslogan y logotipo, en el siguiente link:

<https://view.genial.ly/60451dcc5ef8680d20a03473/interactive-content-ud-11-creando-marca>

## UD 12: DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN

El departamento de producción se encarga de llevar a cabo el proceso productivo es decir de realizar todas las tareas necesarias para transformar los recursos productivos (materia prima, mano de obra,...) en bienes y servicios elaborados y listos para la venta.



En primer lugar tenemos que pensar que dar para producir el bien o servicio de nuestra idea de negocio, los vamos a colocar en una tabla como la que sigue:

IDEA DE NEGOCIO:	
PASO 1:	
PASO 2:	
PASO 3:	
PASO 4	

### **COSTES DE LA EMPRESA:**

Una empresa para poder llevar a cabo su actividad, va a tener que hacer frente a una serie de costes o gastos, pinchando en la siguiente imagen accederas a una imagen interactiva, donde pasando por cada coste se te explica en que consiste, son los principales costes de una empresa, aunque puede haber otros:

# COSTES EN LA EMPRESA

Una empresa para producir va a tener que afrontar una serie de costes, algunos de ellos son: (Pincha sobre los iconos 🖱️)



Una vez que conoces los gastos y costes que una empresa puede tener, pon los que crees que va a tener tu empresa en una tabla:

COSTES DE LA EMPRESA

## **CLASIFICACIÓN DE LOS COSTES:**

Una vez vistos qué costes va a tener la empresa, se van a clasificar en costes fijos y costes variables:

### **COSTES FIJOS:**

Son independientes del nivel de producción o venta. Hay que pagarlos aunque no se produzca y no se venda nada. Por ejemplo el alquiler del local donde está la tienda, aunque la empresa no venda nada tiene que pagar el alquiler.

### **COSTES VARIABLES:**

Varían con la cantidad producida, si se produce más se gasta más. Por ejemplo en la producción de mesas un coste variable sería la madera, si se producen 100 mesas se necesita más madera que si se produce 1 mesa.

Con los costes de nuestra empresa que están reflejados en la tabla anterior vamos a dividirlos en costes fijos y en costes variables, estimando cuánto nos va a costar en euros. Para acercarte a este valor puedes consultar internet o preguntar a amigos o familiares que sepan orientarte.



Empezamos con los **costes fijos**, para acercarnos al coste, piensa cuánto te costaría al mes cada tipo de coste y luego multiplícalo por 12, salvo los salarios que se multiplican por 14 (12 pagas + 2 extras). Una vez tengas estimados todos los costes fijos súmalos:

COSTES FIJOS DE LA EMPRESA		
Concepto	Cantidad estimada mensual	Cantidad estimada anual
Total		

**Vamos a calcular el coste variable** de producir una unidad de producto, si es producir un bien suelen ser materiales que necesitamos para producir una unidad, si es un servicio, puede ser horas de trabajo directas que se necesitan para prestar un servicio, siempre y cuando no hayas incluido estas horas de trabajo en los costes fijos en el concepto salario, si los incluyes como salario fijo, el coste variable de prestar un servicio suele considerarse 0 (Hay excepciones como por ejemplo un taxi, que va a echar gasolina, a más servicios, más gasolina):

Concepto	unidades necesarias	precio de una unidad	Coste total de una unidad
Total			

## ESTIMACIÓN DEL PRECIO

Para calcular el precio de venta de una unidad de producto o servicio, tenemos que hacerlo desde tres enfoques diferentes:

### COSTE VARIABLE UNITARIO MÁS MARGEN

El coste variable unitario nos va a marcar el precio mínimo a cobrar por una unidad de producto, pero la empresa no obtendría beneficio y no cubriría los costes fijos, por lo que el precio debe ser superior al coste variable unitario, y debe ser lo suficiente para cubrir los costes fijos y generar beneficio.

Si el precio es muy superior a lo que el cliente está dispuesto a pagar o al precio de la competencia, entonces no venderemos lo suficiente y tampoco podremos hacer frente a los costes fijos.

## CUÁNTO ESTÁ EL CLIENTE DISPUESTO A PAGAR

La respuesta a esta pregunta nos marcará el precio máximo que podemos fijar a nuestro producto, para saber esta cantidad hay que preguntar al cliente, por lo que habrá que contar nuestra idea de negocio a cuanta más gente mejor y preguntarles si comprarían nuestro producto y cuánto estarían dispuestos a pagar.

El precio que los clientes están dispuestos a pagar nos va a dar el precio máximo aproximadamente, ya que los clientes suelen subestimar el precio si se les pregunta directamente, por lo que es mejor cerrar la pregunta poniendo los valores entre intervalos (de 20 a 30€, por ejemplo).

---

## PRECIO DE LA COMPETENCIA

además de los dos factores que nos dan el precio mínimo y máximo, tenemos que tener en cuenta los precios de la competencia por un producto similar al nuestro, para conocerlo hay que ir a la competencia, observar y comprobar, analizando además sus puntos fuertes, sus puntos débiles y analizando en qué nos diferenciamos y qué hacemos mejor que ella.

Pero en este apartado nos centraremos en los precios. ¿Qué precio tiene la competencia por un producto similar al nuestro?

---

Con estos tres valores debemos decidir qué precio le ponemos a nuestro producto o servicio, para facilitar la tarea rellenaremos la siguiente tabla:

ELECCIÓN DEL PRECIO	
Coste variable por unidad	
Precio máximo a pagar por los clientes	
Precio medio elegido	
Precio que vamos a cobrar por nuestro producto	

### UMBRAL DE RENTABILIDAD

Con todos los datos que hemos calculado, vamos a calcular el umbral de rentabilidad, es decir cuánto tenemos que producir y vender para cubrir los costes fijos y empezar a tener beneficios. Lo vamos a calcular anual, mensual y diario.

Esto nos servirá para tener una primera aproximación a la viabilidad de la empresa y ver si somos capaces de vender el umbral de rentabilidad, sino lo fuéramos, habrá que analizar si realmente merece la pena seguir con el proyecto o deberíamos revisar costes y/o precios.

La fórmula del umbral de rentabilidad es:

$$\text{Umbral de rentabilidad} = \frac{CF}{P_U - CV_U}$$

Para calcularlo se va a rellenar la siguiente tabla:

UMBRAL DE RENTABILIDAD	
COSTES FIJOS ANUALES (CF)	
COSTES VARIABLES POR UNIDAD (CV <sub>u</sub> )	
PRECIO POR UNIDAD	
UMBRAL DE RENTABILIDAD ANUAL	
$\text{Umbral de rentabilidad} = \frac{CF}{P_U - CV_U}$	
UMBRAL DE RENTABILIDAD MENSUAL	
UMBRAL DE RENTABILIDAD DIARIO	

Piensa si la empresa va a ser capaz de alcanzar el umbral de rentabilidad, puedes hacer varios escenarios modificando el precio unitario y las estimaciones de los costes

Si quieres puedes ver la unidad en genially, pinchando en el siguiente link:

<https://view.genial.ly/6062f8111b42090cf71a7282/interactive-content-ud-12-departamento-de-produccion>

## UD 13: LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA

Elegir un lugar para ubicar una empresa es una decisión muy importante porque va a comprometer a la empresa en el largo plazo, además nos va a permitir ahorrar costes o atraer un mayor número de clientes, es por ello que decidir dónde vamos a estar situados es muy importante.

Para comenzar a buscar una buena **localización**, primero tenemos que analizar una serie de factores que dependen de cada empresa, entre otros debemos responder a las siguientes preguntas:

- ¿Es una empresa industrial, comercial o de servicios no comerciales? ¿o de otro tipo?
- ¿Vamos a tener una localización física o va a ser una empresa online?
- ¿Qué tamaño va a tener la empresa? Piensa en la cantidad de producción, la cantidad de trabajadores requeridos, las máquinas que necesitas,...
- ¿Qué clientela tenéis?
- ¿Qué comunicaciones e infraestructuras debe tener nuestro local?
- ¿Existe alguna legislación en la zona que nos afecte?
- ¿Cuál es el coste del m<sup>2</sup>?

Para poder responder a estas preguntas en primer lugar responderemos a la pregunta ¿Qué tipo de empresa somos? Si pertenece a alguna de las empresas de la imagen, explica a cuál de ellas, sino explica las características de tu empresa y qué tipo de locales necesitas para llevarla a cabo.

<b>Exclusivamente online:</b> Solo necesita ordenadores, no un local de atención al público, ni un almacén	<b>E-commerce:</b> Necesita un almacén y una buena red de envíos.
<b>Venta física o comercial:</b> Va a tener una tienda física para atender al público.	<b>Fábrica o industrial:</b> Se necesitará maquinaria para producir
<b>Empresa de servicios no comerciales:</b> Servicios específicos , por ejemplo una gestoría o un dentista	

Una vez que sabes que tipo de empresa vas a montar, y qué locales necesitas, vamos a ver las características de esos locales, para ello se va a rellenar una tabla como la que sigue:

Tamaño en m <sup>2</sup>	
Localidad elegida	
Zona Urbana/rural/indutrial	
Comunicaciones requeridas	
Infraestructura requeridas	
Comprar o alquilar ¿cuánto os queréis gastar?	

Una vez que tienes definido que tipo de local quieres es cuestión de buscarlo, para ello tienes páginas de inmobiliarias online o puedes ir a inmobiliarias físicas:

Ejemplos de inmobiliarias online para empezar a buscar:

- [www.idealista.com](http://www.idealista.com)
- [www.fotoocasa.es](http://www.fotoocasa.es)

Como actividad de clase se te pide lo siguiente:

LOCAL ELEGIDO	LOCALES DESCARTADOS
¿Qué características tiene?	Imágenes de los locales descartados y por qué han sido descartados
¿Por qué lo has elegido?	
Pon imágenes y localización en maps	

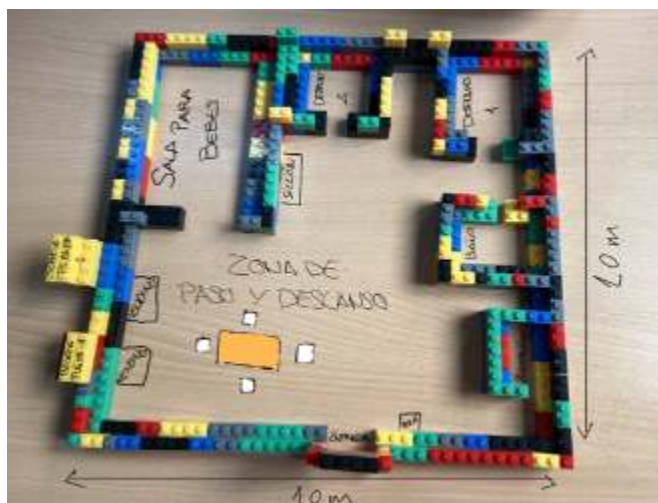
**Una vez elegido nuestro local, vamos a diseñar su distribución, para ello tenemos tres posibles formas para hacerlo:**

**Dibujar los planos en papel:**





**Diseña tu local con piezas de lego:**



**Utiliza alguna aplicación de diseño**

como

[Homebyme](#)

[smartdraw](#)



Aplicación utilizada: homebyme



Aplicación utilizada: Smartdraw

Por último vamos a estimar los **gastos de reformar** el local para adecuarlo a las características y al diseño realizado en las actividades anteriores, puedes preguntar a familiares y amigos que te puedan orientar, o buscar un coste aproximado en internet:

TIPO DE REFORMA	COSTE ESTIMADO
<b>TOTAL:</b>	

Puedes ver el genially del tema y sus actividades, pinchando en el siguiente enlace:

<https://view.genial.ly/60900f5e9208930d825d75bb/interactive-content-ud-13-localizacion>

## UD 14: RECURSOS HUMANOS

En una empresa se llevan a cabo muchas actividades, y quizás no todas puedan ser realizadas por una sola persona. Si necesitas **contratar trabajadores**, tienes que tener muy claro qué tareas van a realizar y qué responsabilidades van a tener porque los trabajadores suponen un coste para la empresa y para una empresa pequeña es un coste elevado.

Hay **actividades** que por sus características se pueden subcontratar, lo común es que se subcontraten funciones que solo requieren de unas cuantas horas, y que no sean actividades claves para la empresa.

Los servicios más comunes que se suelen subcontratar son:  
Limpieza, mantenimiento, labores administrativas (gestoría), mensajería...

Para poder ajustar el número de trabajadores necesarios u horas a subcontratar, hay que saber cuántas horas la empresa va a estar abierta y qué funciones no están cubiertas por los socios que van a trabajar en la empresa.

### **HORARIO DE LA EMPRESA**

Elabora el horario de apertura de la empresa, puedes tomar como referencia la siguiente plantilla:

HORARIO	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO	TOTAL
MAÑANA								
TARDE								
TOTAL								

Piensa cuáles de las horas que has puesto pueden ser de alta demanda y quizás tengas que contratar plantilla extra:

HORARIO	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO	TOTAL
ALTA DEMANDA								
TOTAL								

## FUNCIONES A REALIZAR

En una empresa existen una variedad de tareas y funciones a realizar, algunas las realizarán los socios si trabajan en la empresa pero otras habrá que contratar o subcontratar porque no se tienen los conocimientos adecuados o porque a los socios les falta tiempo para realizar todas las tareas. Por lo que vamos a responder a las siguientes preguntas:

- ¿Cuáles son las funciones necesarias en la empresa?
- ¿Cuántas pueden hacerse por socios o trabajadores o cuáles se pueden subcontratar?
- ¿Cuántos trabajadores necesito aparte de los socios?

Podemos responder a estas preguntas, rellenando la siguiente tabla:

FUNCIONES NECESARIAS EN LA EMPRESA	TRABAJADOR/SOCIO/ SUBCONTRATA	PERSONAS NECESARIAS

## PERFIL DE LOS TRABAJADORES

Vamos a diseñar un perfil profesional por cada trabajador que necesitamos en la empresa.

El primer paso para definir el perfil de un trabajador es decidir qué tareas queremos que realice ese trabajador. Una vez definidas las funciones, hay que decidir qué **capacidades, formación y experiencia** queremos que tengan los trabajadores.

Por cada perfil de trabajador rellena se va a rellenar una tabla como la que sigue:

<b>NOMBRE DEL PUESTO:</b>
<b>DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO / FUNCIONES</b> • • • • • • • •
<b><u>Formación Requerida:</u></b>
<b><u>Experiencia:</u></b>
<b><u>Capacidades:</u></b>
<b><u>Sueldo bruto a pagar al mes:</u></b> (MÍNIMO 950€/MES EN 14 PAGAS)

A continuación se muestra un ejemplo de un perfil profesional para un camarero realizado por alumnado de segundo de bachillerato:

**NOMBRE DEL PUESTO: CAMARERO RESTAURANTE-BAR****IDENTIFICACION DEL PUESTO**

Persona de la que depende: responsable de marketing/ventas

**DESCRIPCIÓN GENERAL:** La labor del camarero/a del restaurante/ bar es realizar la puesta a punto del comedor restaurante y del bar, así como atender y servir a los clientes, cumpliendo las normas establecidas en cada situación, utilizando las técnicas e instrumentos necesarios, con el objetivo de alcanzar el máximo nivel de calidad y rentabilidad para el establecimiento

**DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO/FUNCIONES:**

- Realizar el aprovisionamiento y controlar consumos de bebidas
- Asesorar sobre bebidas, prepararlas y presentarlas
- Preparar y poner a punto el comedor del restaurante y/o del bar.
- Preparar y presentar aperitivos sencillos.
- Preparar y realizar las actividades de preservicio, servicio y postservicio en el área de consumo de alimentos y bebidas.
- Preparar las mesas, platos, cubiertos, vasos, aceiteras...etc.
- Tomar los pedidos.
- Satisfacer las necesidades del cliente.
- Llevar a la mesa la cuenta.
- Cobrar cuentas.
- Informar y asesorar al cliente si pregunta.
- Utilizar técnicas de ventas: Upselling y Crossselling
- Informar de cualquier inconveniente.
- Velar por la buena imagen y un servicio de calidad a los clientes.

**Requisitos:**

Nivel académico: Técnicos en servicios de restauración.

Inglés: mínimo B1.

Se valorará experiencia en el sector.

Se valorará curso de sumiller.

Se requerirá el curso de manipulador de alimentos.

**Capacidades esperadas:**

Capacidad de organización, autocontrol y trabajo en equipo.

**COSTE DE LOS TRABAJADORES**

Una vez que sabemos cuántos trabajadores vamos a contratar de cada perfil vamos a calcular los costes salariales, para ello hay que considerar que el salario anual son 14 pagas de un mínimo de 950€ y que habrá que calcular también el coste de la seguridad social que se va a estimar el 35% del salario.

Considera que los socios son trabajadores contratados, aunque sean autónomos van a tener que ganar un sueldo para vivir.

Para facilitar el cálculo se va a hacer con ayuda de una tabla:

nombre del puesto del trabajador	Número de trabajadores en ese puesto	salario anual para el puesto de trabajo	seguridad social	Total
TOTAL COSTE TRABAJADORES:				

### **COSTE DE LAS EMPRESAS SUBCONTRATADAS**

las empresas subcontratadas van a cobrar una cantidad fija al mes por prestar un servicio en función del número de horas que facturen a la empresa.

Busca en internet, cuánto suelen cobrar las empresas que quieres subcontratar y rellena la tabla:

SERVICIO SUBCONTRATADO	HORAS AL MES	COSTE MENSUAL
TOTAL		

A continuación puedes ver el genially del tema, pinchando en el siguiente link:

**<https://view.genial.ly/609b923df249ef0d2e35b91f/interactive-content-ud-14-necesidad-rrhh>**



## UD 15: ACCIONES DE PROMOCIÓN

En este capítulo vamos a ver las distintas formas de promocionar una empresa, para darla a conocer a los clientes, persuadir a comprar y mejorar la imagen de la empresa con el fin de aumentar las ventas.

Las acciones de promoción o comunicación comercial se van a dividir en varios grupos que veremos a continuación.

### **PUBLICIDAD**

La publicidad es un mensaje que va a transmitir la empresa a través de un medio de masas (TV, radio, prensa, vallas,...) pagando por él y por lo tanto controlando el mensaje.

Un anuncio en la televisión, en la prensa o en la radio puede salirse del presupuesto de la empresa, si quieres ver los costes publicitarios de una anuncio en los principales medios puedes consultar el siguiente link:

<https://www.oblicua.es/>



## PUBLICITY

La publicity es también un mensaje que se transmite en los medios de masas, pero esta vez no se paga por él y por tanto no se puede controlar el mensaje pudiendo ser positiva o negativa

Si pinchas sobre la siguiente imagen verás cómo un anuncio de una academia de formación dió mucho de que hablar en los medios por un anuncio en una valla publicitaria, en este caso fue publicity negativa, pero bien manejada puede convertirse en positiva porque al salir en la prensa, programas de televisión incluidos llegas a muchos más potenciales clientes.



Otros ejemplos de publicity positiva es por ejemplo la empresa Software del Sol de Jaén cuando salió en las noticias por ser la primera en implantar una jornada laboral de cuatro horas, pincha sobre la imagen para ver la noticia:



Otros ejemplos de publicity es cuando en un blog hablan de tu empresa, o cuando un equipo deportivo que patrocinas gana un premio y sale en la prensa.

## PROMOCIÓN DE VENTAS

De forma temporal es decir durante un periodo de tiempo corto, se ofrece una ventaja con la compra del producto, regalos, descuentos, más cantidad de producto,...

<p>80% 20% 15% 30% 75% 10% 60% 25% 50% 40% 5%</p> <p><b>DESCUENTOS</b> 3X2 2ª UNIDAD 50%</p>	<p><b>REGALOS POR COMPRAR</b></p>	<p><b>SORTEOS POR COMPRAR O COMPARTIR</b></p>
--	-----------------------------------	---

## MARKETING DIRECTO

Se intenta vender un producto por medio de una relación o contacto directo con el cliente. En productos personalizados o que requieran de explicaciones, se utilizan comerciales, pero también forman parte de este grupo la asistencia a ferias, las tarjetas de fidelización, el marketing online y telemarketing a través de teléfono, email o redes sociales o los flyers y el buzoneo:



## RELACIONES PÚBLICAS

Acciones enfocadas en crear mantener y mejorar la imagen de la empresa, como la asistencia y el patrocinio de eventos, colaboraciones con ONGs o fundaciones.



## MERCHANDISING

Son todas aquellas acciones que se hacen en el punto de venta para aumentar las ventas, desde la decoración, la música, los uniformes, los escaparates, la colocación de productos, etc.



Las actividades para el alumnado en este tema pueden ser realizar el plan de comunicación comercial de la empresa pensando mínimo 5 acciones promocionales y rellenando una tabla como la que sigue:

ACTIVIDAD PROMOCIONAL	EN QUÉ CONSISTE	TIPO	OBJETIVO A CONSEGUIR	UNIDADES/IMPACTO/MEDIOS	PRESUPUESTO

También se puede pedir que realicen en Canva o Genially un cartel promocional para la apertura de la empresa, puede ser un post para las redes sociales.



En la siguiente imagen vemos algunos de los realizados por los alumnos:



Para terminar puedes ver el genially del tema, pinchando en el siguiente link:

<https://view.genial.ly/60aaa3adcd47cb0da8c34e01/interactive-content-ud-15-acciones-de-marketing>

## UD 16: INVERSIONES NECESARIAS

En este capítulo se van a ver **las inversiones que va a realizar la empresa** tanto en elementos que van a permanecer formando parte de la empresa durante un periodo largo de tiempo y que son necesarios para funcionar: (locales, maquinaria, muebles,...), lo que formará el **inmovilizado** de la empresa, que a su vez forman parte del activo no corriente, como aquellas inversiones que son productos que vamos a tener en el **almacén** y que van a tener rotación a lo largo del ejercicio económico, además estimaremos el **efectivo** o dinero necesario que hay que tener disponible para empezar a funcionar, estos dos últimos elementos formarán parte del activo corriente.

Se debe pensar cuáles de estos elementos necesitamos en la empresa y cuánto nos van a costar. Para facilitar el trabajo iremos analizando cada tipo de inversión por separado y reflejando su valor en una tabla

Como hemos comentado los elementos de inmovilizado son los bienes de capital necesarios para poder funcionar y que van a permanecer en la empresa durante varios años, los principales grupos van a ser los locales, la maquinaria, el mobiliario, los equipos informáticos y los vehículos, vamos a analizar uno a uno:



## LOCALES ADQUIRIDOS

Si los locales donde se va a llevar la actividad de la empresa son alquilados suponen un gasto que ya se vio en un capítulo anterior al hablar del departamento de producción, sin embargo si se compran serían una inversión con permanencia en la empresa y por lo tanto formaría parte del activo de la empresa.

Se va a situar en una tabla todos aquellos locales que se van a comprar:

LOCALES				
NOMBRE ELEMENTO	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
TOTAL				

## MAQUINARIA, UTILLAJE E INSTALACIONES

En toda empresa se necesita maquinaria, herramientas o instalaciones. (aire acondicionado, calefacción, instalaciones eléctricas, de internet, etc) para poder funcionar, por lo que se ha de comprar todos estos elementos para todos los locales que se tengan en la empresa (fábrica, almacén, tienda, baños, oficinas, etc).



Se realizará por cada espacio una tabla como la que sigue:

MAQUINARIA, UTILLAJE E INSTALACIONES TÉCNICAS				
NOMBRE ELEMENTO	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
TOTAL				

## MOBILIARIO

El mobiliario lo forman todos los muebles (mesas, sillas, estanterías,...) que hay en la empresa, por lo que se tiene que pensar que muebles se necesitan para cada uno de los locales que forman la empresa, para ello rellenaremos una tabla como la anterior con todos los muebles que se van a adquirir.

MOBILIARIO				
NOMBRE ELEMENTO	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
TOTAL				

## EQUIPOS INFORMÁTICOS

Los equipos informáticos lo forman los ordenadores y periféricos informáticos que se necesitan en la empresa (impresora, teclados, ratones, monitores,...), aquí también vamos a reflejar los móviles de la empresa.

de forma análoga a lo anterior se va a reflejar en una tabla:

EQUIPOS INFORMÁTICOS				
NOMBRE ELEMENTO	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
TOTAL				

## ELEMENTOS DE TRANSPORTE

Son elementos de transporte todos los vehículos que pertenecen a la empresa y que son necesarios para funcionar, si son alquilados (renting) se consideran un gasto.

Se van a reflejar en una tabla como la que sigue:

ELEMENTOS DE TRANSPORTE				
NOMBRE ELEMENTO	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
TOTAL				

## EXISTENCIAS

Las existencias de una empresa son todos aquellos bienes que se guardan en el almacén y tienen salida en un plazo corto normalmente inferior al año, por lo que se renuevan varias veces en el ejercicio económico.

En este grupo se encuentran, la materia prima, los productos terminados, los productos que se compran para vender posteriormente, el combustible, los envases, el material de oficina entre otros.

MERCADERIAS	MATERIA PRIMA Y MATERIALES	ENVASES, COMBUSTIBLE, MATERIAL OFICINA	OTROS
 Se compran para venderlas sin transformar			

Vamos a poner las existencias necesarias para comenzar nuestra actividad y las situaremos en una tabla como la que sigue:

EXISTENCIAS EN EL ALMACÉN				
NOMBRE ELEMENTO	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
TOTAL				

## EFFECTIVO

El efectivo de seguridad es el dinero que vamos a tener en la empresa para hacer frente a los pagos y a posibles imprevistos, para calcular el efectivo inicial

Se va a estimar que los tres primeros meses vamos a vender poco y por lo tanto nuestros ingresos no serán elevados y vamos a poner como tesorería de seguridad, el alquiler (si los locales son alquilados), los suministros, seguridad social, sueldos de trabajadores no socios de los tres primeros meses, en caso de que vayamos a pedir un préstamo también se pondrá la cuota a pagar de los primeros meses:

CONCEPTO	TOTAL AL MES	TOTAL TRES MESES
ALQUILER		
LUZ		
AGUA		
INTERNET Y TELÉFONO		
SEGURIDAD SOCIAL		
SUELDOS TRABAJADORES NO SOCIOS		
<b>TOTAL EFECTIVO DE SEGURIDAD</b>		

En caso de solicitar préstamos o financiación ajena habrá que ajustar la tabla.

## BALANCE

Para terminar vamos a poner todos los conceptos en una tabla con el formato de un **balance contable**, y formará parte de nuestro balance inicial que muestra el total de las inversiones necesarias y cuánto dinero se necesita para comenzar:

ACTIVO	
ACTIVO NO CORRIENTE	
Inmovilizado material	
Locales	
Maquinaria, Utillaje e instalaciones	
Mobiliario	
Equipos informáticos	
Elementos de transporte	
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	
ACTIVO CORRIENTE	
Existencias	
Efectivo	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	
TOTAL ACTIVO	

A continuación puedes ver el genially de la unidad didáctica, pinchando en el siguiente enlace:

<https://view.genial.ly/60d8b2c283b8480ded4e1d2e/interactive-content-inversiones-necsarias>

## UD 17: FINANCIACIÓN DE LA EMPRESA

Toda empresa para poder funcionar, realizando inversiones y afrontando sus gastos, necesita obtener recursos y éstos, pueden provenir de distintas fuentes.

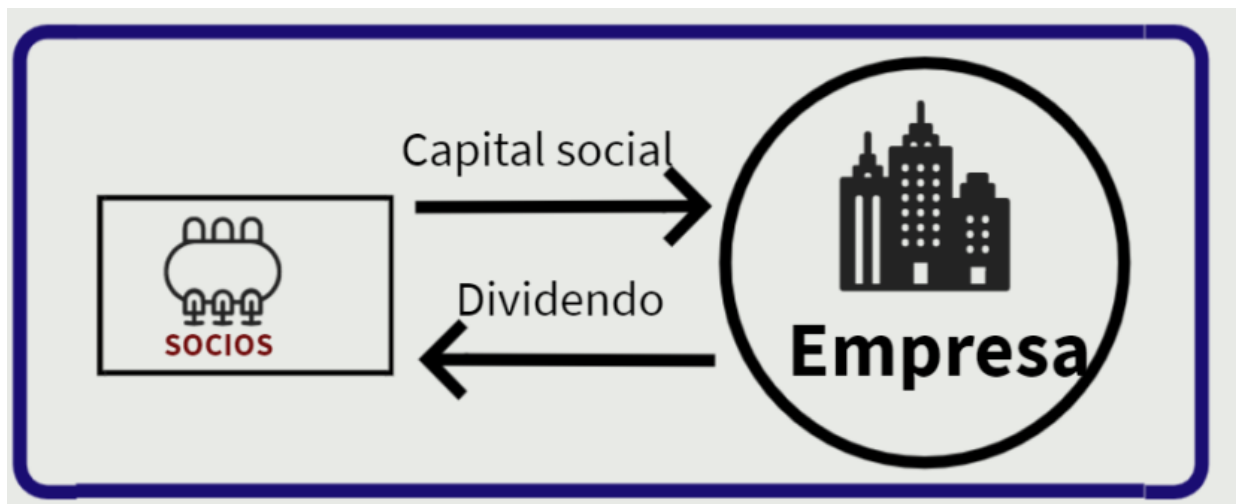
La clasificación que vamos a hacer de las fuentes de financiación va a depender de si hay que devolver o no los recursos obtenidos, por lo que vamos a diferenciar entre financiación propia y financiación ajena.

### FINANCIACIÓN PROPIA:

La financiación propia es aquella que una vez conseguida pertenece a la empresa y por tanto no hay que devolverla.

### CAPITAL SOCIAL

En primer lugar los socios van a aportar capital, es decir los socios van a aportar bienes y recursos a la empresa, este dinero que van a aportar a la empresa y al que renuncian con la esperanza de obtener beneficios se llama **Capital Social**.



Hoy en día con internet se puede hablar Equity crowdfunding a las plataformas de financiación de proyectos online mediante las cuales muchos pequeños inversores compran una parte del capital social de una empresa, haciéndose socios de la empresa y participando de sus beneficios .

Como páginas de crowdfunding tenemos:

<https://dozeninvestments.com/>

<https://www.crowdcube.com/es/>

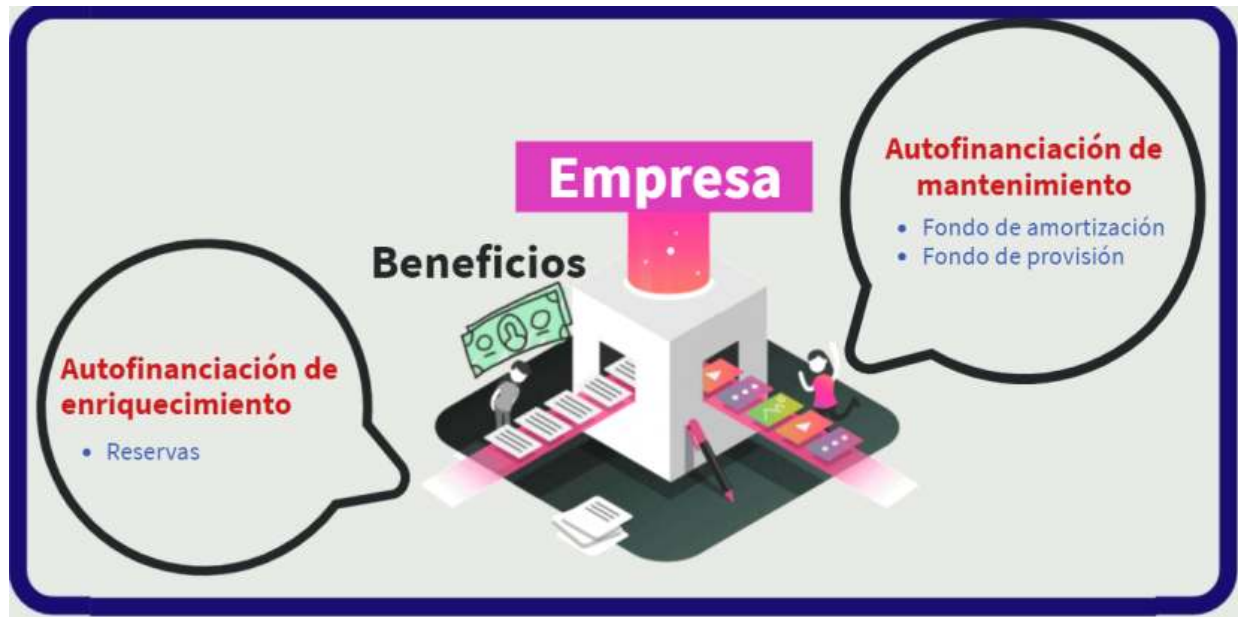
<https://www.fellowfunders.es/inversion>

## **RESERVAS**

En segundo lugar cuando la empresa está en marcha, se espera que genere beneficios.

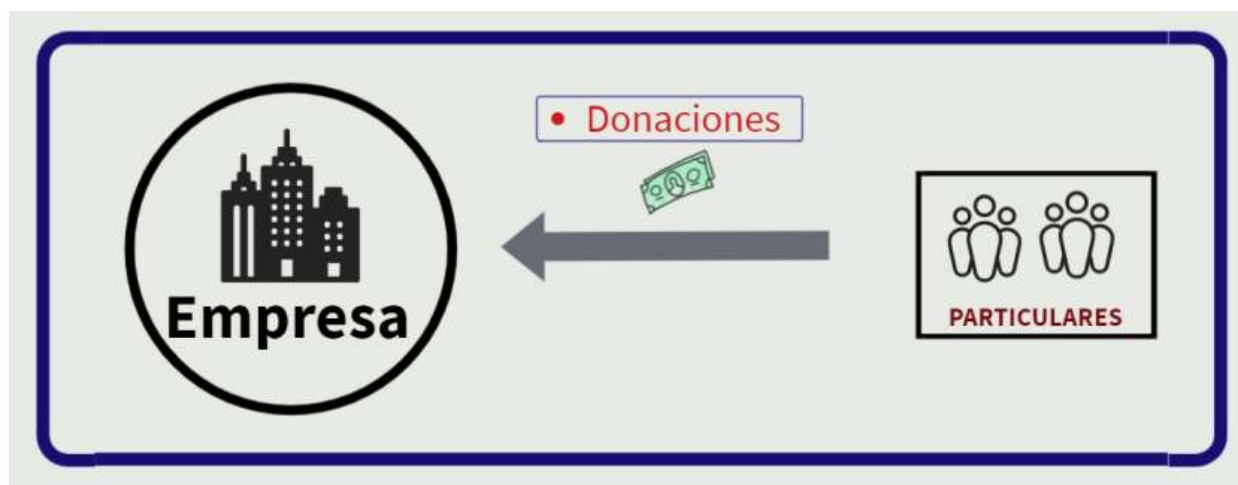
Una parte de estos beneficios se puede quedar en la empresa para realizar nuevas inversiones o renovar elementos que se han ido quedando deteriorando o desfasando o para hacer frente a posibles riesgos futuros. A estos beneficios que no se distribuyen entre los socios y se quedan en la empresa se conocen como reservas, (se podría diferenciar entre fondos de amortización, provisiones y reservas, pero a este nivel no lo vamos a hacer)

Existen tipos de empresas que tienen la obligación de constituir por ley un porcentaje de los beneficios como reservas, pero una empresa puede decidir de forma voluntaria que porcentaje de los beneficios deja en forma de reserva en la empresa y no reparte entre los socios.



## DONACIONES

En tercer lugar se pueden conseguir donaciones de amigos y familiares, que en caso de recibirlas se deben pagar los correspondientes impuestos.





El **crowdfunding** es una forma de conseguir fondos para financiar un proyecto mediante el micromecenazgo online que mediante donaciones de particulares (con o sin recompensas) financian parte o la totalidad de un proyecto.

Puedes ver las siguientes páginas de crowdfunding:

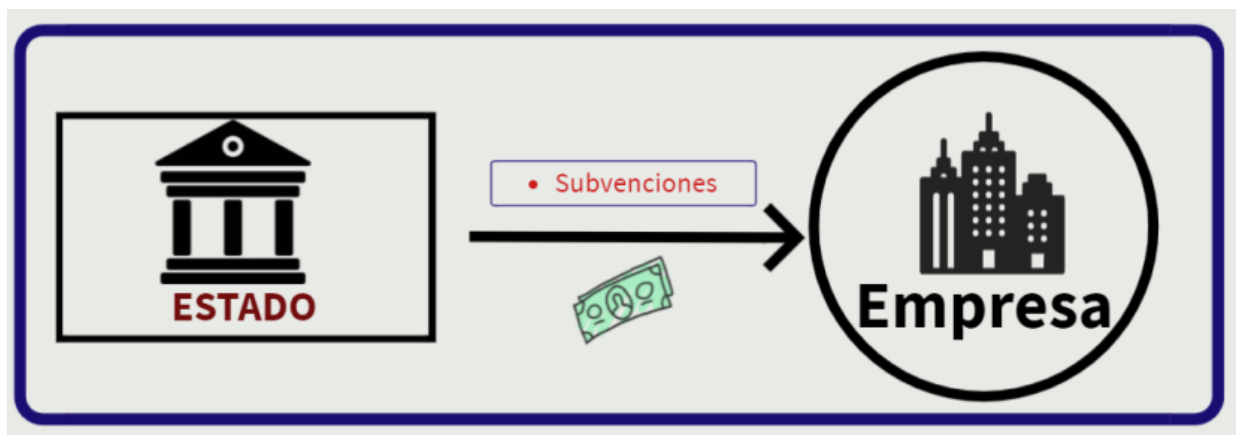
<https://www.goteo.org/>

<https://www.verkami.com/>

<https://crowdfunding.fundaciontriodos.es/>

## **SUBVENCIONES**

Por último se pueden solicitar y obtener fondos de **subvenciones públicas**, aunque no hay que contar con ellas cuando se realiza un plan de empresa, puesto que la empresa se suele montar antes de que las subvenciones sean concedidas, si hay que conocer a que tipo de subvenciones puede optar la empresa.



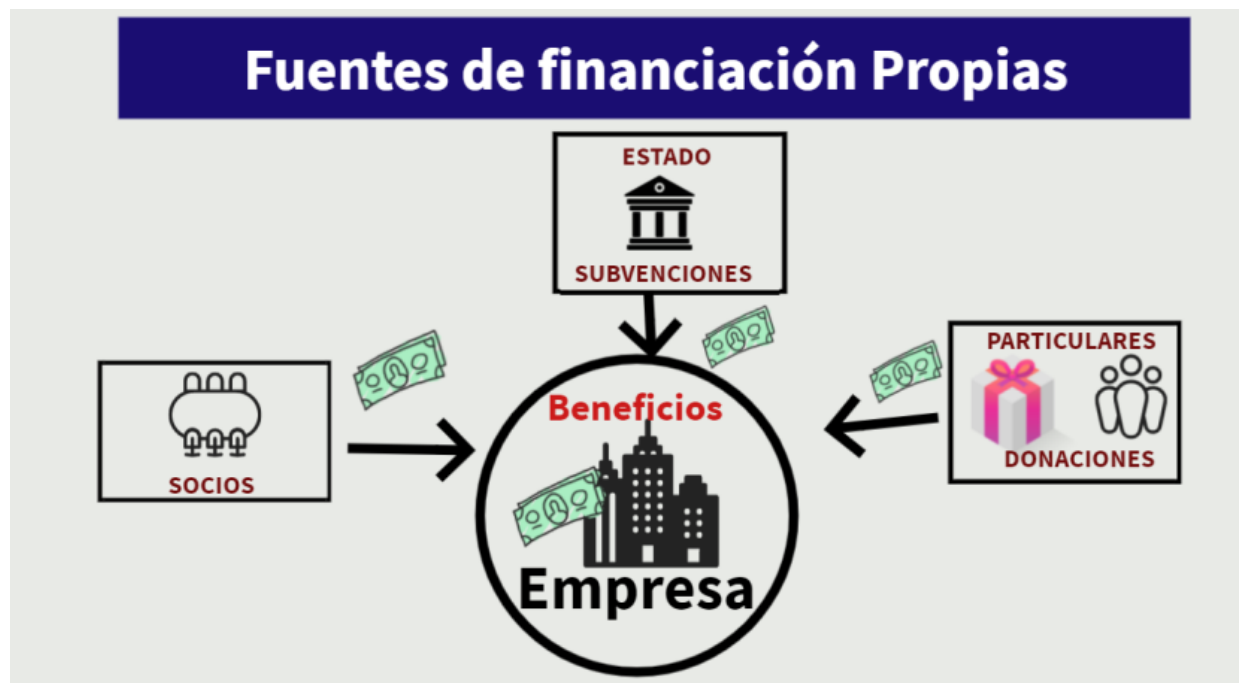
Para conseguir asesoramiento se pueden acudir a los puntos de atención al emprendedor, bien de forma electrónica:

<https://paeelectronico.es/es-es/Paginas/PagInicio.aspx>

Bien de forma presencial:

<https://paeelectronico.es/es-es/Servicios/Paginas/BuscadorPAE.aspx>

Se pueden resumir las distintas fuentes de financiación propia en la siguiente imagen:



## FINANCIACIÓN AJENA:

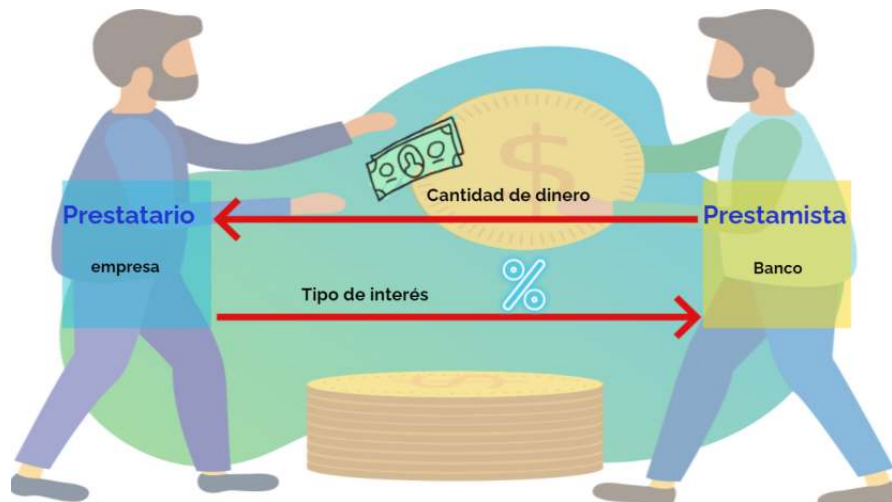
Son fuentes de financiación ajenas aquellos recursos de los que dispone la empresa y que tiene que devolver, pudiendo tener un coste de financiación o intereses asociados, o sin coste.

La financiación ajena se va a clasificar según su plazo de devolución en financiación ajena a corto plazo o aquella que hay que devolver antes de un ejercicio económico que generalmente es un año y financiación ajena a largo plazo o que hay que devolver en un plazo superior a un ejercicio económico o año.

Las principales fuentes de financiación ajena son:

## PRÉSTAMOS

Un préstamo puede ser a corto o a largo plazo, según cuando haya que devolverlo (antes o después de un año), y consiste en que una entidad financiera, normalmente un banco presta cierta cantidad a cambio de su devolución en el plazo marcados y con los intereses que se fijen en el contrato.



## CRÉDITO COMERCIAL

Es un préstamo que conceden los proveedores a las empresas, normalmente a corto plazo, es decir cuando entregan mercancías y la empresa se las deja a deber. Suele ser un préstamo sin coste asociado, salvo que exista un descuento por pronto pago.



## CUENTA DE CRÉDITO

En una **cuenta de crédito**, la entidad financiera te presta **hasta cierta cantidad** y pagas intereses por la cantidad que has utilizado.

**Funciona como una cuenta corriente**, donde el saldo disponible es la cantidad que no has usado.

Suele tener **asociada una tarjeta de crédito**, con la modalidad fin de mes es decir que si devuelves lo que has usado antes de fin de mes no te cobran intereses.

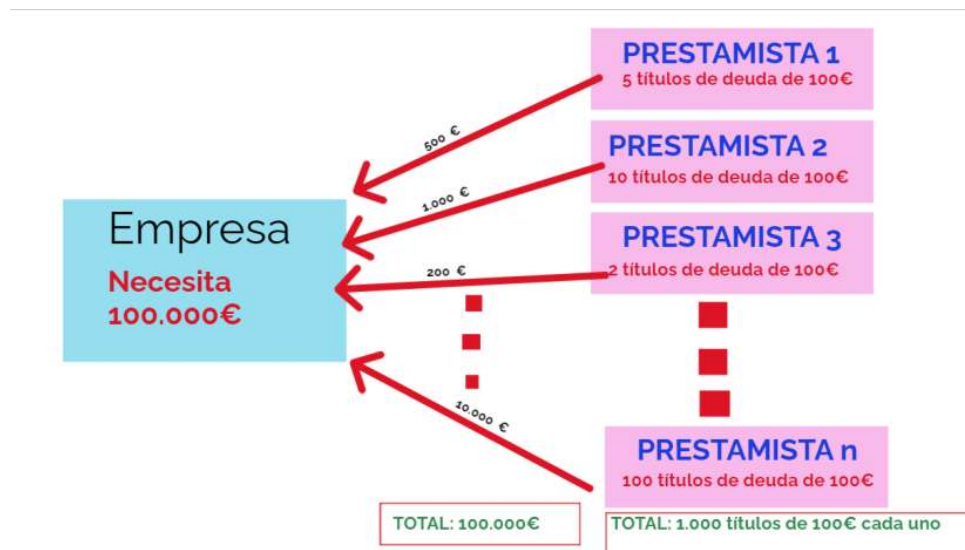
Se suele fijar una cantidad a devolver fija mensual.



## CROWLENDING

El uso de internet ha traído formas nuevas de financiación como hemos visto con el crowdfunding o con el Equity crowdfunding, pero también ha permitido que **las pequeñas y medianas empresas puedan acceder a los empréstitos**, es decir que **varios prestamistas dejen dinero a una empresa a la vez**, dividiendo el dinero que la empresa necesita en partes iguales.

La empresa que recibe la financiación se compromete a devolver el dinero prestado a cada uno de los prestamistas en el plazo estipulado con los intereses pactados.



Son ejemplos de plataformas de crowdlending:

<https://www.ecrowdinvest.com/ver-inversiones>

<https://colectual.com/proyectos-inversion/>

<https://www.loanbook.es/marketplace2>

## **OTRAS FUENTES DE FINANCIACIÓN AJENA**

Existen empresas que financian a la empresa la compra de elementos de inmovilizado, como pueden ser locales, maquinaria, vehículos, o elementos informáticos, se puede hacer mediante dos modalidades:

### **Leasing, alquiler con opción de compra o arrendamiento financiero:**

Una empresa compra el bien de inmovilizado que una empresa necesita y se lo alquila a la empresa que lo necesita a cambio de una cuota periódica, al cabo del plazo estipulado en el contrato, tiene la opción de comprar el bien por el valor residual, o no comprarlo.



## Renting, alquiler o arrendamiento operativo:

Es un alquiler de un elemento de inmovilizado, no tiene por qué tener opción de compra y la empresa de renting se hace cargo de los gastos de mantenimiento del bien.



Además una empresa puede conseguir financiación a muy corto plazo, si tiene derechos de cobro sobre clientes u otros deudores, es decir si la deben dinero, la empresa que necesita liquidez tiene dos opciones:

## Descuento de efectos:

El banco adelanta a una empresa el dinero que le deben clientes o deudores con pagarés firmados, a cambio de una comisión y un interés por el plazo adelantado.

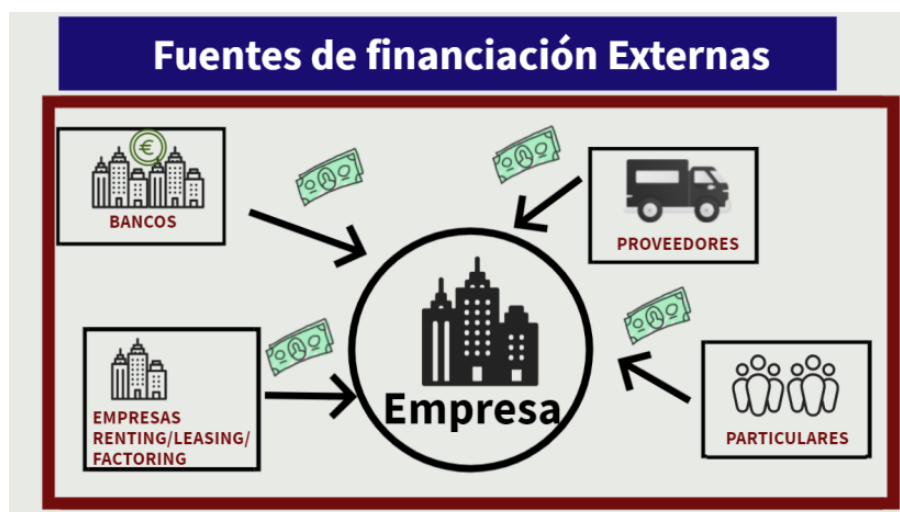


## Factoring

Una empresa compra los derechos de cobro de una empresa, es decir dinero que le deben a la empresa, cobrando por ello una alta comisión y asumiendo la empresa factor el riesgo de impago.



En la siguiente imagen se puede ver un resumen de las fuentes de financiación externas:



Por último basándonos en las estimaciones realizadas en la UD 16: "Inversiones necesarias" donde teníamos el lado izquierdo del balance o el activo:



ACTIVO	
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	
Inmovilizado material	
Locales	
Maquinaria, Utillaje e instalaciones	
Mobiliario	
Equipos informáticos	
Elementos de transporte	
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	
Existencias	
Efectivo	
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	
<b>TOTAL ACTIVO</b>	

Vamos a elegir la forma de financiar esas inversiones, para ello, rellenaremos la siguiente tabla, se han considerado las fuentes de financiación que suele tener una empresa al comienzo de su actividad:

Aportación de los socios o Capital social	
Recursos propios	
Socio 1	
Socio 2	
Socio 3	
Socio 4	
Donaciones	
Recursos ajenos	
Préstamos	
Crédito comercial	
Leasing	
Crowlending	
Otros: (especificar)	

Esta tabla nos permitirá realizar la estructura financiera del balance de la empresa, que se va a dividir en tres grandes grupos, por un lado tenemos el patrimonio neto que va a estar formado por el capital social o las aportaciones de los socios y las donaciones conseguidas.

Por otro lado tenemos el pasivo que va a estar formado por el pasivo no corriente que son los recursos ajenos a devolver en un plazo superior a un año y el pasivo corriente o los recursos ajenos a devolver en un plazo inferior a un año, lo representaremos en la siguiente tabla que forma la parte derecha del balance:

Patrimonio neto y pasivo	
<b>Patrimonio neto</b>	
Capital social	
Donaciones	
<b>Pasivo</b>	
<b>Pasivo no corriente</b>	
<b>Pasivo corriente</b>	
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>	

El total del patrimonio neto y el pasivo debe ser igual al total del activo que calculamos en la unidad didáctica anterior, ya que estos recursos financieros nos permiten financiar las inversiones necesarias y el efectivo inicial de la empresa.

A continuación tienes el genially de la unidad didáctica, pinchando en el siguiente link:

**<https://view.genial.ly/60edadca78386e0e2a9ec817/interactive-content-financiacion>**

## UD 18: ESTIMACIÓN DE VENTAS Y BENEFICIO

En este apartado vamos a intentar acercarnos a **estimar la demanda**, es decir el número de clientes que nos van a comprar y por tanto los ingresos que esperamos obtener. Lo que nos permitirá también aproximarnos a los beneficios de la empresa.

Quizás es la tarea más difícil para una empresa que aún no está abierta, lo vamos a hacer en tres fases, utilizando la técnica **TAM-SAM-SOM**, pincha sobre la imagen para ver qué es cada elemento.

### **TAM: Total Addressable Market**

Es el mercado total de nuestro sector o producto, por ejemplo si somos una empresa de zapatillas online, sería el número total de zapatillas que se venden en el mundo o en los países que vayamos a facturar, se puede expresar en volumen de facturación o ingresos.

### **TAM**

- **Volumen de ventas de nuestro sector**
- **Número de personas que cumplen los requisitos de nuestro segmento de clientes**

Habría que buscar informes del sector de calzado para aproximarnos a este dato. Por ejemplo la venta de calzado a nivel mundial ha alcanzado los 70.900 millones de dólares como se puede ver en el siguiente link:

<https://www.diffusionsport.com/el-mercado-del-calzado-mundial-progres-a-un-67-y-roza-los-71-millardos-de-dolares-48895/>

Ahora haz lo mismo con la empresa que has definido en las unidades anteriores, busca datos del sector, volumen de ventas, número clientes potenciales (actuales y futuros).

### **SAM: Serviceable Available Market**

Es el mercado que somos capaces de alcanzar con los recursos que disponemos, es decir es el máximo número de clientes o el máximo volumen de facturación que somos capaces de atender. Para acercarnos a este valor tenemos que pensar en cuánto somos capaces de producir o vender (suponiendo que todo se vende) en un día, en un mes o al año.



**SAM**

- **Cuántos clientes podemos atender con nuestros recursos**
- **Qué volumen de facturación podemos alcanzar**

Para calcular este valor nos apoyaremos en la siguiente tabla, donde además de estimar los clientes, considerando cada compra un cliente, se deberá estimar el gasto medio de un cliente por compra:

COMPRAS (CLIENTES) ALCANZABLES CON NUESTRA CAPACIDAD AL DÍA	COMPRAS (CLIENTES) ALCANZABLES CON NUESTRA CAPACIDAD AL DÍA	COMPRAS (CLIENTES) ALCANZABLES CON NUESTRA CAPACIDAD AL DÍA	GASTO MEDIO DE UN CLIENTE POR COMPRA	VOLUMEN FACTURACIÓN ANUAL MÁXIMO

### **SOM: Serviceable obtainable market**

Es el mercado que esperamos obtener en el corto plazo, por ejemplo el primer año, si somos realistas, ya que es muy complicado que estemos el primer año trabajando al máximo de nuestra capacidad.

SOM

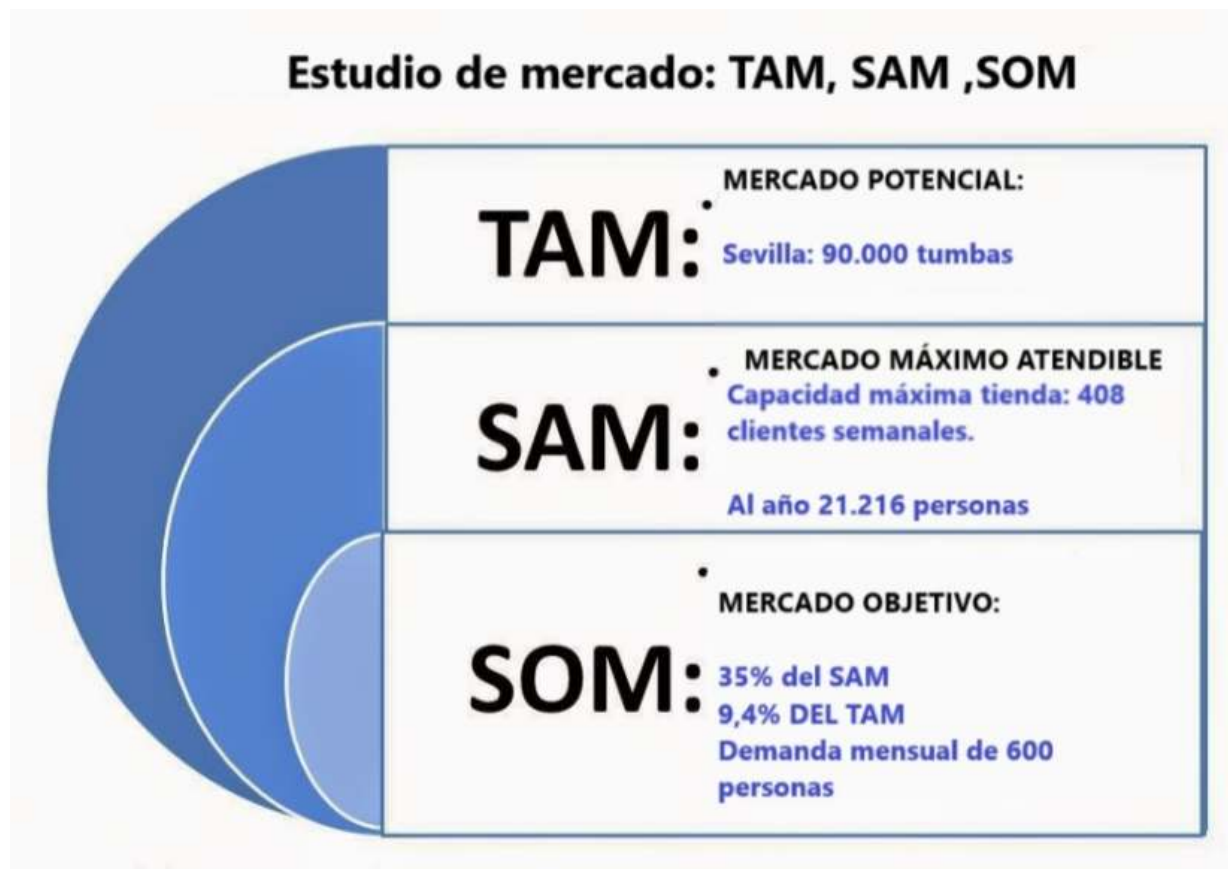
- Cuántos clientes esperamos tener en el corto plazo (primer año).**
- Se pueden analizar distintos escenarios. (Optimista, neutro, pesimista)**

Para facilitar el trabajo, nos apoyaremos en la siguiente tabla:

ESCENARIO	SAM	SOM	% TAM
PESIMISTA (20% SAM)			
NEUTRO ( 50% SAM)			
OPTIMISTA ( 80% SAM)			

## EJEMPLO TAM-SAM-SOM

El siguiente ejemplo muestra la estimación hecha por una empresa que quiere abrir un servicio de limpieza de tumbas en Sevilla.



## ESTIMACIÓN DEL BENEFICIO

Para estimar el beneficio, lo vamos a hacer basándonos en la estimación de gastos realizada en la [unidad didáctica 12](#), donde estimamos los costes fijos, los costes variables unitarios y el precio unitario, primero calcularemos qué porcentaje de los ingresos nos permiten cubrir los costes variables:

$$\%CV = \frac{CV_U}{P_U} \cdot 100$$

Para después estimar los beneficios, lo haremos basándonos en la siguiente tabla:

ESCENARIO	VOLUMEN DE FACTURACIÓN (SOM)	COSTES FIJOS	COSTE VARIABLE TOTAL %CV*SOM	BENEFICIO SOM-%CV*SOM-CF
PESIMISTA (20% SAM)				
NEUTRO ( 50% SAM)				
OPTIMISTA ( 80% SAM)				

Si quieres puedes ver el genially de la unidad, pinchando en el siguiente link:

<https://view.genial.ly/6102d9a66233ce0dcd909ab3/interactive-content-estimacion-ventas-y-beneficio>



## UD 19: CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Los datos que hemos ido recogiendo en apartados anteriores nos van a permitir elaborar la cuenta de resultados o de pérdidas o ganancias de una empresa, documento obligatorio que toda empresa ha de presentar en su contabilidad, donde se reflejan todos los ingresos y gastos que ha tenido la empresa en un ejercicio económico, normalmente un año, lo que nos permitirá calcular el beneficio de la empresa.

Estos beneficios se van a dividir en cuatro niveles:

- **RESULTADO DE EXPLOTACIÓN:**

- Va a reflejar el resultado de la cuenta de explotación o de las actividades a las que se dedica la empresa, por lo que será **los ingresos** que se obtienen con el día a día de la empresa es decir con las ventas, menos los gastos que son necesarios llevar a cabo para poder prestar el servicio.
- Los **gastos más comunes** son:
  - El consumo de existencias como materiales o materias primas que se ha hecho.
  - los sueldos, incluyendo las cotizaciones a la seguridad social.
  - El alquiler del local o locales donde se sitúa la empresa.
  - Los suministros de luz, agua, gas, teléfono e internet.
  - Los seguros que hay que contratar.
  - Los gastos en publicidad.
  - Los gastos de mantenimiento como limpieza, o reparaciones
- La **diferencia entre los ingresos y los gastos de explotación** nos va a dar el primer nivel de beneficios también conocido como resultado de explotación, operativo o económico.

CUENTA DE EXPLOTACIÓN	
1. INGRESOS POR VENTAS	
2. GASTOS DE EXPLOTACIÓN	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Consumo de existencias</li> <li>- Alquileres o Arrendamientos</li> <li>- Sueldos y salarios con cotizaciones sociales</li> <li>- Suministros: luz, agua, gas, teléfono e internet</li> <li>- Seguros</li> <li>- Gastos en publicidad</li> <li>- Gastos en mantenimiento</li> </ul>	
A. RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	1 - 2

- **RESULTADO FINANCIERO**

- El resultado financiero va a reflejar la diferencia entre los ingresos financieros y los gastos financieros.
  - Los **ingresos financieros** son los ingresos que se obtienen de las inversiones financieras que tenga la empresa, por ejemplo:
    - Depósitos a plazo
    - Rendimiento de acciones
    - Intereses de obligaciones
    - etc.
  - Los **gastos financieros** son los intereses que se pagan por pedir dinero prestado, es decir por financiarnos de forma ajena.

CUENTA FINANCIERA	
3. INGRESOS POR INVERSIONES FINANCIERAS	
4. GASTOS DE FINANCIACIÓN	
B. RESULTADO FINANCIERO	3 - 4

## • RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS

- El resultado antes de impuestos, es el resultado bruto de la empresa es decir cuáles son las ganancias de la empresa antes de pagar el impuesto de sociedades en caso de ser una sociedad, si fuera un autónomo debería de pagar impuesto de la renta de personas físicas IRPF cuando haga su declaración de la renta como cualquier persona que reciba rentas o ingresos.
- Se calcula como la suma del resultado de explotación y el resultado financiero

C. RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	A+B
---------------------------------	-----

## • RESULTADO DEL EJERCICIO

- Es lo que final mente ha ganado la empresa una vez que ha pagado los impuestos que le corresponden.
- También se conoce como **beneficio neto** o **beneficio final**

C. RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	
5. IMPUESTOS (I.S)	
D. RESULTADO DEL EJERCICIO	C - 5

Por lo que agrupando todos los resultados tenemos la cuenta de resultados cuyo modelo podemos ver a continuación:

CUENTA DE EXPLOTACIÓN	
1. INGRESOS POR VENTAS	
2. GASTOS DE EXPLOTACIÓN	
- Consumo de existencias	
- Alquileres o Arrendamientos	
- Sueldos y salarios con cotizaciones sociales	
- Suministros: luz, agua, gas, teléfono e internet	
- Seguros	
- Gastos en publicidad	
- Gastos en mantenimiento	
A. RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	1 - 2
CUENTA FINANCIERA	
3. INGRESOS POR INVERSIONES FINANCIERAS	
4. GASTOS DE FINANCIACIÓN	
B. RESULTADO FINANCIERO	3 - 4
C. RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	A+B
5. IMPUESTOS (I.S)	
D. RESULTADO DEL EJERCICIO	C - 5

Como ejercicio para este tema, se plantea que a partir de los datos anteriores, elabores la cuenta de resultados de tu empresa.

Si quieres, puedes ver el genially del tema, pinchando sobre el siguiente enlace, con un ejemplo del cálculo:

**<https://view.genial.ly/614610dd2c6ff60ddba8d67c/interactive-content-ud-19-cuenta-de-resultados>**

## UD 20: VIABILIDAD DE LA EMPRESA

Una vez analizado todo lo necesario para llevar a cabo una actividad empresarial y habiendo estimado la financiación necesaria, qué inversiones tenemos que llevar a cabo y cuál es el beneficio que esperamos. Vamos a pasar a analizar si la empresa es viable, y merece la pena ponerla en marcha o si no lo es, ver dónde se puede mejorar o quizás tengamos que cerrar el proyecto, pero sin haber arriesgado el dinero y el tiempo que requiere abrir una empresa.

La viabilidad se va a estudiar desde tres puntos de vista:

### **VIABILIDAD TÉCNICA:**

¿Contamos con los medios físicos y materiales necesarios para poner en marcha la empresa? , para ello debemos responder a las siguientes preguntas:

- ¿Contamos con los trabajadores adecuados para llevar a cabo el proyecto
- ¿Tienen los conocimientos, capacidades. experiencia y habilidades requeridas?
- ¿Contamos con la maquinaria y equipos adecuados, están actualizados y nos van a permitir competir?
- ¿Podemos acceder a todas las materias primas que necesitamos fácilmente?
- ¿Los locales son los adecuados para llevar a cabo la empresa, tanto en localización, como en dimensión?

En caso de que alguna de las respuestas sea negativa hay que analizar cómo afectaría a la empresa y si es un punto realmente crítico para poder funcionar.

Puedes pinchar sobre la siguiente imagen, para acceder a la imagen interactiva sobre la viabilidad técnica, una vez abierto el enlace, pasando por encima de las imágenes tienes los puntos más importantes a tener en cuenta:



## **VIABILIDAD ECONÓMICA**

Nos debemos preguntar si la empresa tiene capacidad para generar beneficios, para ello calcularemos y analizaremos los siguientes ratios:

## **UMBRAL DE RENTABILIDAD**

¿Cuánto tiene que vender la empresa para empezar a obtener beneficios?

Este dato lo calculamos en la [unidad didáctica 12](#):

$$\text{Umbral de rentabilidad} = \frac{CF}{P_U - CV_U}$$

Para analizar el umbral de rentabilidad, debemos preguntarnos si con los medios que disponemos somos capaces de vender como mínimo el umbral de rentabilidad de la empresa, para hacerlo más manejable se puede pasar a unidades necesarias para vender a la hora, día, semana o mes

UMBRAL DE RENTABILIDAD	
ANUAL	
MENSUAL	
SEMANAL	
DIARIO	
HORA	

### RENTABILIDAD ECONÓMICA

la rentabilidad económica mide la capacidad de la empresa de generar beneficios con las inversiones que ha realizado, es decir con su activo, independientemente de cómo se hayan financiado esas inversiones.

Se calcula como el beneficio de explotación que lo calculamos en la [unidad 19](#) entre el activo total de la empresa o el total de inversiones que se calculo en la [unidad 16](#), expresado en porcentaje, permitiendo hacer análisis y comparaciones de la gestión de la empresa.

$$RENTABILIDAD ECONÓMICA = \frac{BENEFICIO EXPLOTACIÓN}{ACTIVO} 100$$

Por ejemplo si la rentabilidad económica fuera del 15% significaría que por cada 100€ invertidos en la empresa se obtienen 15€ de beneficio de las actividades de la empresa.

## RENTABILIDAD FINANCIERA

En este caso se está midiendo el rendimiento de la inversión para los socios , es decir cómo de interesante es la empresa para los inversores, puesto que se compara el **beneficio neto o final** que es lo que finalmente gana la empresa, respecto a la parte de la financiación que ha aportado la empresa o **fondos propios**, expresado también en porcentaje.

El beneficio neto se calculo en la [unidad 19](#) y los recursos propios en la [unidad 17](#).



El beneficio neto es el que se puede repartir entre los socios en forma de dividendo o quedarse en la empresa como fuente de financiación propia que le permitirá crecer y hacer nuevas inversiones, y por tanto hará ganar valor a la empresa.

$$RENTABILIDAD FINANCIERA = \frac{BENEFICIO NETO}{RECURSOS PROPIOS} 100$$

Por ejemplo si la rentabilidad financiera es del 20%, significa que por cada euro que han aportado los socios se obtiene un beneficio final sin impuestos ni intereses de 20€ que se pueden repartir o dejarlos en la empresa para seguir creciendo.

## PLAZO DE RECUPERACIÓN

Es el plazo que tarda la empresa en recuperar el dinero que ha invertido o desembolsado. Supongamos que la empresa ha desembolsado 100.000€ y cada año espera obtener unos beneficios de 20.000€, el plazo de recuperación sería 5 años.

Este es un problema muy sencillo pero para este nivel nos valdría.

PLAZO DE RECUPERACIÓN	
DINERO DESMBOLSADO	100.000 €
BENEFICIO ESTIMADO ANUAL	20.000 €
PLAZO DE RECUPERACIÓN	100.000/20.000=5AÑOS

Una vez calculados estos valores, deberíamos plantearnos si la generación de beneficios es la adecuada para recuperar el dinero invertido y generar beneficios adicionales que nos permitan crecer, ser sostenibles y tener contentos a los socios.

## **VIABILIDAD FINANCIERA**

La viabilidad financiera va a medir cómo de saneadas están nuestras finanzas, es decir nuestro nivel de solvencia tanto a corto como a largo plazo, así como nuestro nivel de endeudamiento, para ello utilizaremos los ratios financieros que se obtendrán del balance que se realizó en la **unidad 16** y **unidad 17**, es decir compararemos qué es lo que tiene la empresa es decir sus inversiones con lo que debe es decir su pasivo.

## **RATIOS DE LIQUIDEZ**

Van a medir la capacidad que tiene la empresa de hacer frente a las deudas a corto plazo, es decir las deudas que hay que devolver de forma inminente o en un plazo corto que se considera un año.

Si se tienen muchas deudas a corto plazo puede haber **riesgo de suspensión de pagos** y la empresa se debería plantear:

- Estimular las ventas para hacer efectivo a través de promociones
- Convertir deuda a corto plazo a largo plazo pactando plazos con los acreedores
- Pedir financiación a largo plazo para cancelar las deudas a corto plazo
- Los socios deberían poner más dinero

Sin embargo si se tiene un exceso de liquidez, puede ser que haya dinero que está siendo improductivo para la empresa

Los ratios de liquidez se van a dividir en tres:

### **RATIO DE DISPONIBILIDAD:**

Mide que parte de las deudas a corto plazo se pueden pagar con el efectivo de la empresa es decir con el dinero que hay en la caja registradora y en el banco:

$$\text{Ratio de disponibilidad} = \frac{\text{Efectivo}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Se recomienda que se sitúe entre el 0,3 y 0,4, (30% y 40%) aunque va a depender del tipo de empresa, pero son estos valores porque la empresa va a generar más dinero con las ventas y puede tener clientes que le deben dinero.

Por ejemplo si el ratio de disponibilidad fuera de 0,6, significaría que a día de hoy con el dinero en efectivo se podrían pagar un 60% de las deudas a corto plazo de la empresa, quizás sea un poco excesivo y ese dinero estaría mejor dándole otros usos más rentables.

## RATIO DE TESORERÍA O ACID TEST:

Muestra que parte de las deudas a corto plazo o pasivo corriente se podrían pagar sin tener en cuenta los productos almacenados o existencias, es decir con el dinero en efectivo y con el dinero que nos deben los deudores.

$$\text{Ratio de tesorería/acid test} = \frac{\text{Activo corriente - existencias}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Se recomienda que se sitúen entre 0,8 y 1,2, es decir que sin contar con las existencias, el activo corriente prácticamente cubra todas las deudas a corto plazo

Al igual que en el caso anterior si fuera muy elevado por ejemplo se situara en 2, sin vender nada la empresa podría hacer frente al doble de sus deudas a corto plazo, por lo que sería excesivo y habría recursos que están siendo improductivos.

## RATIO DE LIQUIDEZ O SOLVENCIA A CORTO PLAZO

En este caso si se tienen en cuenta las existencias y mide qué parte de las deudas a corto plazo cubren las inversiones a corto plazo o activo corriente.

$$\text{Ratio de liquidez} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Se recomienda que se sitúe entre 1,5 y 2, y al igual que en los casos anteriores si es muy elevado puede haber riesgo de recursos improductivos y si es muy bajo puede haber riesgo de suspensión de pagos o no poder hacer frente a las deudas que van cumpliendo.

## **RATIOS DE SOLVENCIA**

Los ratios de solvencia miden la capacidad de la empresa para hacer frente a las deudas de la empresa, tanto a largo como a corto plazo.

Si la empresa no tiene activo o inversiones suficientes para hacer frente a sus deudas puede tener grandes problemas financieros pudiendo llegar a tener que cerrar, en caso de que esto ocurra antes de la liquidación o cierre se puede intentar:

- reestructuración de la empresa
- Convertir deuda en acciones
- Poner más dinero los socios es decir una ampliación de capital

Al igual que en el caso anterior si hay un exceso de solvencia, igual es recomendable utilizar la financiación ajena para realizar nuevas inversiones que se estimen como rentables.

Los principales ratios de solvencia son:

## RATIO DE GARANTÍA

Mide la capacidad que tiene la empresa de hacer frente a las deudas con el activo o lo invertido:

$$\text{Ratio de garantía} = \frac{\text{Activo}}{\text{Pasivo}}$$

Se recomienda que se sitúe entre 1,5 y 2. Si es menor que 1 la empresa estaría en quiebra. Cuanto más próximo a 1 más cerca de la quiebra está la empresa.

## RATIO DE ENDEUDAMIENTO

Se calcula como la inversa del ratio de garantía y nos indica qué parte de los recursos de la empresa son deuda:

$$\text{Ratio de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo}}{\text{Activo}}$$

Si es superior a 1, la empresa estaría en quiebra, cuánto más próximo a 1 se sitúe mayor es el nivel de endeudamiento.

Recomendándose que se sitúe entre 0,4 y 0,6

## RATIO DE CALIDAD DE LA DEUDA

Va a medir la parte de la deuda que cumple en el corto plazo, se recomienda que se sitúe entre 0,2 y 0,5.

$$\text{Ratio calidad de la deuda} = \frac{\text{Pasivo corriente}}{\text{Pasivo}}$$

Para resumir todos estos ratios tenemos la siguiente tabla:

TABLA RATIOS CONTABLES		
RATIOS DE LIQUIDEZ		
RATIO	FÓRMULA	RECOMENDADO
Disponible	$\frac{\text{Efectivo}}{\text{Pasivo Corriente}}$	0,3-0,4
Tesorería	$\frac{\text{Efectivo} + \text{Realizable}}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{existencias}}{\text{Pasivo corriente}}$	0,8-1,2
Liquidez	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	1,5-2
RATIOS DE SOLVENCIA		
RATIO	FÓRMULA	RECOMENDADO
Garantía	$\frac{\text{Activo}}{\text{Pasivo}}$	1,5-2
Endeudamiento	$\frac{\text{Pasivo}}{\text{PN} + \text{Pasivo}} = \frac{\text{Pasivo}}{\text{Activo}}$	0,4-0,6
Calidad de la deuda	$\frac{\text{Pasivo corriente}}{\text{Pasivo}}$	0,2-0,5

Para terminar puedes ver el genially del tema con ejemplos, pinchando en el siguiente enlace:

<https://view.genial.ly/614623d32b51350df0e702a1/interactive-content-ud-20-viabilidad-de-la-empresa>

Con los ejemplos del genially, realiza el análisis de viabilidad de tu empresa.

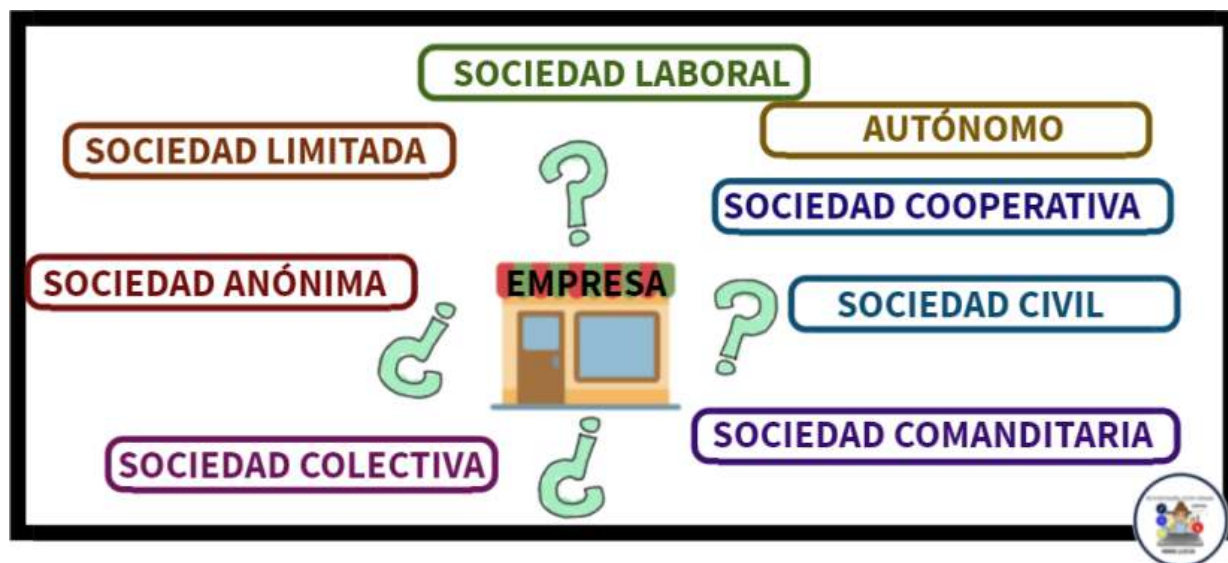
# BLOQUE 3: PUESTA EN MARCHA

## UD 21: ELEGIR EL TIPO DE EMPRESA

Cuando se inicia una empresa, entre las decisiones que hay que tomar está elegir la forma jurídica de la empresa es decir el tipo de sociedad o empresa qué vamos a constituir.

Las opciones entre las que podemos elegir son muchas, como puedes ver en la imagen, pero lo más común son elegir entre:

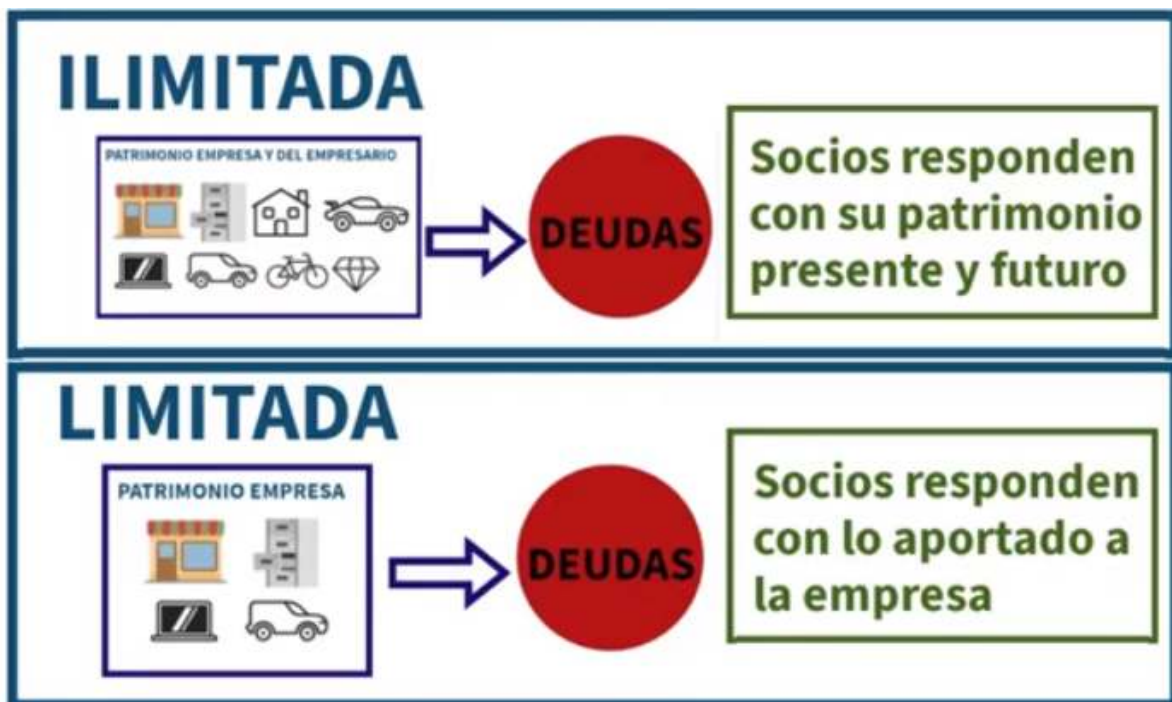
- Empresario individual o autónomo
- Sociedad Limitada
- Sociedad Anónima
- Sociedad Cooperativa



Para tomar una decisión acertada hay que responder a las siguientes preguntas:



- **¿Cuántos socios va a haber?**
  - Si solo se es **un socio** las opciones son limitadas: autónomo, sociedad limitada unipersonal o sociedad anónima unipersonal.
  - Si se es **más de un socio**, existen más tipos de sociedades a elegir.
- **¿Qué capital o dinero inicial van a aportar los socios?**
  - **Nada**: Existen empresas que para empezar no requieren inversiones, como por ejemplo un autónomo que vaya a trabajar desde casa.
  - **Poco**: Indicado para empresas que no requieran realizar grandes inversiones para empezar a funcionar y quieran limitar la responsabilidad de los socios al capital aportado.
  - **Mucho**: Empresas que requieren un capital importante para funcionar.
- **¿Qué responsabilidad van a tener los socios frente a las deudas?**
  - **Responsabilidad limitada** al capital aportado a la empresa para los socios, es decir, se responde a las deudas con el patrimonio empresarial.
  - **Responsabilidad ilimitada**, además de responder con el patrimonio empresarial, los socios van a responder con todo su patrimonio presente y futuro, hasta que se salde la deuda o prescriba.



- **¿Un socio puede vender su parte libremente?**
  - **Transmisión libre:** si se puede vender la participación en el capital libremente sin pedir permiso a nadie de la empresa, como ocurre con las acciones.
  - **Transmisión restringida:** Hay limitaciones en la venta de la participación en el capital de los socios, como tener el visto bueno de los demás socios o que los socios restantes tengan preferencia en la compra en caso de transmisión de capital.
- **¿Cuántos impuestos hay que pagar?**
  - Esta pregunta se la tendrán que hacer aquellas empresas donde solo hay un socio, ya que todas las demás son sociedades y tributan por el impuesto de sociedades.
    - Si se esperan obtener **pocos beneficios**, se recomendaría tributar por el impuesto de la renta de personas físicas (IRPF)
    - Si se espera obtener **muchos beneficios**, sería recomendable tributar por el impuesto de sociedades. (I.S)
- **¿Empresa social?**

**Si se van a tener en cuenta otros aspectos, como la generación de trabajo o la búsqueda del bienestar de los socios, o que las decisiones sean democráticas, quizás el tipo de sociedad a elegir sea una sociedad mercantil especial**

Pinchando en el siguiente enlace, puedes visualizar un vídeo con preguntas donde se explica:

<https://edpuzzle.com/media/6029404ad974b24264e24821>

Pinchando en el siguiente link, puedes realizar el siguiente juego para ver qué empresa te conviene con los datos de tu proyecto:

<https://view.genial.ly/614a30381570b20dcb61df6c/interactive-content-tipo-de-empresa>

En el siguiente link accedes a un Genially donde se muestran los **trámites que se deben hacer para constituir una sociedad mercantil**: Sociedad limitada o anónima, en el caso de constituirse como empresario individual o autónomo los trámites son más sencillos:

<https://view.genial.ly/614b9249b8906e0d58c26823/interactive-content-tramites-de-constitucion-sociedad>

Para ayudarte con todos los trámites, asesorarte e incluso formarte puedes acudir a los puntos de apoyo al emprendedor, (PAE), donde también te darán información sobre las distintas subvenciones y ayudas a las que puedes acceder. En el siguiente link o pinchando sobre la imagen, tienes un buscador de PAE, para que encuentres el más cercano a tu empresa:

<https://paelectronico.es/es-es/Servicios/Paginas/BuscadorPAE.aspx>

Buscador de Puntos de Atención al Emprendedor (PAE)

PAE

Listado Mapa Modo accesible Búsqueda

Comunidad Autónoma: Todas Provincia: Todas Municipio: Todos

Cercano a: Distancia: 0 km. postal o coordenadas (lat, lon) Todo

Tipo de PAE: ☒ Todas ☐ Privado ☐ Público

Nombre: Denominación del PAE

Nivel de tramitación: Nivel de tramitación

Actualizar



Además te pueden ser útiles las siguientes páginas para buscar información:

**<http://www.ipyme.org/es-ES/CreaEmpresa/Paginas/Crea-tu-empresa.aspx>**

**<https://www.camara.es/creacion-de-empresas>**

**<https://www.andaluciaemprende.es/>**

Pinchando en el siguiente link, puedes ver el genially del tema:

**<https://view.genial.ly/614b7fe8c135870d51504e87/interactive-content-ud-21-tipo-de-empresa>**

## UD 22: DOCUMENTACIÓN DE COMPRAVENTA

Una vez que hemos hecho el proyecto de empresa, hemos visto su viabilidad y hemos dado de alta la empresa, vamos a hablar de la relación entre cliente, empresa y proveedor, viendo cuál es la comunicación que se genera y qué documentación se debe manejar.

Toda empresa principalmente se relaciona con dos tipos de agentes:

Los **proveedores** que son aquellas empresas a las que compra, y los clientes que son las personas o empresas a las que vende



En esta relación se genera una documentación que todo empresario debe conocer.

El primer documento que se ha de elaborar con cada proveedor o cliente es una **ficha** donde aparezcan todos los datos relevantes para la empresa y se debe hacer una por cada proveedor o cliente habitual. Hoy en día con los programas de gestión están todas las fichas en una base de datos y es muy fácil acceder a ellas.

En la siguiente imagen se ve una ficha de proveedor donde aparecen sus datos de facturación, sus datos de contacto, los artículos que le compramos, así como las condiciones comerciales que se tengan pactadas con él.

CÓDIGO DEL PROVEEDOR:	
Nombre de la empresa	NIF / CIF
Dirección	Localidad
CP:	Provincia
Teléfono	Fax
Email	
ARTÍCULO	
CONCICIONES COMERCIALES	
Plazo de entrega	Descuentos Comercial: Pronto pago:
Portes	Nº cuenta
Pago	

De forma análoga podemos ver la ficha de clientes, donde aparecen los datos de contacto y de facturación, así como las condiciones comerciales que tengamos pactadas con él.

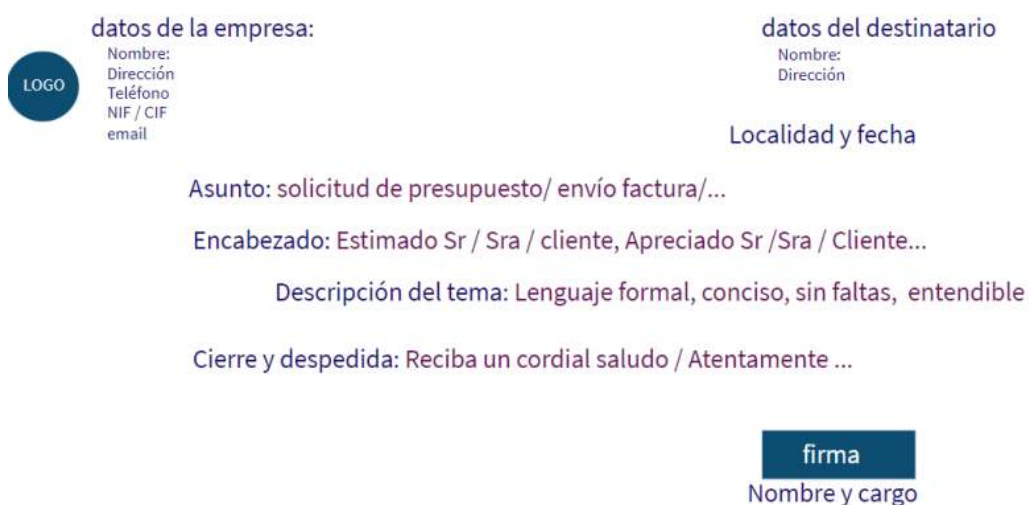
CÓDIGO DEL CLIENTE:	
Nombre del cliente	NIF / CIF
Dirección	Localidad
CP:	Provincia
Teléfono	Fax
Email	
CONCICIONES COMERCIALES	
Plazo de entrega	Descuentos Comercial: Pronto pago:
Portes	Nº cuenta
Pago	

En toda relación comercial va a haber comunicación escrita, antiguamente se usaba como medio la carta o la correspondencia comercial, pero actualmente se está sustituyendo por emails comerciales.

Pinchando en la siguiente imagen, puedes acceder a una imagen interactiva donde puedes ver las causas más comunes que implican que haya correspondencia comercial:



La estructura de una carta comercial suele ser la siguiente:



Y de forma análoga si se trata de un email comercial:

Email Destinatario:

Asunto: solicitud de presupuesto/ envío factura/...

Encabezado: Estimado Sr / Sra / cliente, Apreciado Sr /Sra / Cliente...

Presentación: Quién escribe

Descripción del tema: Lenguaje formal, conciso, sin faltas, entendible

Cierre y despedida: Reciba un cordial saludo / Atentamente ...

Nombre y cargo  
datos de la empresa:



Como actividad de clase se puede pedir la siguiente:

**Escribe un email a un proveedor de muebles que encuentres en internet solicitándole un presupuesto de 3 mesas de oficina, 2 estanterías, 3 sillas de oficina, 1 lampara de techo, 3 flexos y 1 mostrador.**

**Debes indicarle los modelos, y preguntarle toda la información necesaria para la compra.**

**Envíalo a tu profesora, indicando en un link al final del email, cuál es el proveedor consultado.**

Los documentos que se han de intercambiar en una relación comercial son:



**Pedido:** Documento que sirve para solicitar mercancías. En el pedido no hay por qué indicar el importe total, se debería indicar si los importes son con IVA o sin IVA. Los datos del cliente y lo que se solicita es muy importante.

Datos de la empresa que vende		Nº Pedido	
Fecha de pedido:		Fecha prevista entrega:	
<b>DATOS DEL CLIENTE</b>			
nombre	Dirección	Teléfono	email
<b>RESUMEN</b>			
Nº DE PEDIDO	FECHA PEDIDO	IMPORTE	Forma de pago
<b>PRODUCTOS</b>			
Código artículo	Nombre artículo	Cantidad	Precio + IVA
		Subtotal	
		Descuentos	
		Gastos envío	
		Total	

**Albarán:** Documento que acompaña a un envío donde se indica las mercancías entregadas, sirve para **comprobar que lo enviado corresponde con lo recibido**. El albarán no tiene por qué indicar los precios, ni los totales en términos monetarios, ya que es un comprobante de que lo enviado en unidades físicas es correcto.

Debe ser firmado por la persona que lo recibe, una vez que ha comprobado que la mercancía entregada coincide con el albarán.

Datos de la empresa que vende		Nº Albarán	
		Ref. Nº Pedido	
Fecha de envío:		Fecha prevista de entrega:	
DATOS DEL CLIENTE			
nombre	Dirección	Teléfono	email
PRODUCTOS			
Código artículo	Nombre artículo	Cantidad	Precio + IVA
Firma del que entrega el material		Fecha y firma aceptación albarán	

**Factura:** Documento que justifica legalmente una compra, debe incluir el IVA (Impuesto sobre el valor añadido) de la compra. En ella, se debe de diferenciar la base imponible de cada tipo de IVA.

Datos de la empresa que vende				Nº Factura			
				Ref. nº Albarán			
				Fecha:			
DATOS DEL CLIENTE							
nombre	Dirección	NIF/CIF		Teléfono			
PRODUCTOS							
Código artículo	Nombre artículo	Cantidad	Precio	Descuentos	Subtotal	Tipo de IVA	Total
forma de pago		Subtotal					
		Descuentos					
		IVA %			4%	10%	21%
		base imponible					
		Cuota de IVA					
TOTAL FACTURA							

Como ejercicio de clase deberán realizar ejercicios sencillos de facturas, como el ejemplo siguiente:

Realiza la siguiente factura, en la hoja de cálculo adjunta:

La empresa Cayetano García S.L, S.A., de Jaén, Avda La Libertad 15, NIF: B-26/285.234, vendió a la empresa El Laurel S.A. de Úbeda, C/ Jodar 24, NIF: A-42525654, los siguientes productos:

- 100 kg de harina a 0,5€/kg IVA 4%, código HA002.
- 300 kg de garbanzos a 3€/Kg IVA 10%, código GA003.
- 500 Paquetes de bolsas a 1,2€/paquete, IVA 21% código EN007.

Cumplimentar la factura de venta, con fecha de emisión 12/4/2021.

Lo harán en excell:



Como hemos visto las facturas llevan IVA o impuesto sobre el valor añadido.

El IVA es un impuesto que pagan los consumidores, pero las empresas son las intermediarias entre el cliente y hacienda, ellas cobran el IVA a sus clientes y trimestralmente harán cuentas con hacienda, realizando la diferencia entre el IVA cobrado o repercutido a los clientes y el IVA soportado en sus compras, esto se hace en el modelo 303..

Existen 4 tipos de IVA:

- **IVA GENERAL o del 21%:**

Se aplica a todas las operaciones sujetas al IVA , salvo que se aplique los tipos reducido o superreducido.

**Desde el 2021 las bebidas refrescantes, zumos y gaseosas con azúcares o edulcorantes añadidos han pasado de un IVA del 10% a tener IVA del 21%**

- **IVA REDUCIDO o del 10%:**

- Los alimentos utilizados para la nutrición humana o animal, sin incluir las bebidas alcohólicas. Así como animales, vegetales y demás productos utilizados para la obtención de alimentos. (salvo bebidas azucaradas y gaseosas)
- Los empleados en actividades agrícolas, forestales o ganaderas (Semillas, fertilizantes, insecticidas, herbicidas, etc.)em
- Las aguas para la alimentación humana o animal o para el riego.New item
- Los aparatos y complementos, incluidas las gafas graduadas o lentillas, destinados a suplir deficiencias físicas del hombre o animales.
- Los productos sanitarios, material, equipos o instrumental que se utilicen para prevenir, diagnosticar, tratar, aliviar o curar enfermedades o dolencias del hombre o de los animales.
- Las viviendas incluidas las plazas de garaje y anexos.Los transportes de viajeros y sus equipajes.
- Hostelería, acampamiento y balneario, restaurantes y, en general, el suministro de comidas y bebidas para consumir en el acto.New item
- Las ejecuciones de obras de renovación y reparación realizadas en viviendas.
- Los arrendamientos con opción de compra viviendas, incluidas las plazas de garaje y anexos.
- Entradas a cines, teatros, eventos deportivos, parques de atracciones, así como conciertos de música.
- De forma temporal hasta el 31 de Diciembre de 2021, se ha bajado el IVA del consumo de luz de un 21% a un 10% para la mayoría de los consumidores.

- **IVA SUPERREDUCIDO o del 4%:**

- Productos básicos como pan, harina, huevos, leche, quesos, frutas, verduras, hortalizas, legumbres, tubérculos y cereales.
- Libros, periódicos y revistas que no contengan única o fundamentalmente publicidad.
- Los medicamentos para uso humano, así como las sustancias medicinales y productos intermedios, utilizados en su obtención.
- Los vehículos destinados para personas con movilidad reducida.
- Las prótesis, órtesis e implantes internos para personas con minusvalía.
- Las viviendas de protección oficial cuando las entregas se efectúen por sus promotores, incluidos los garajes y anexos. Así como a su arrendamiento con opción de compra.
- Los servicios de teleasistencia, ayuda a domicilio, centro de día y de noche y atención residencial.

- **EXENTOS DE IVA o del 0%**

- Seguros, capitalizaciones y reaseguros
- Sellos de correos
- Productos de ahorro y financieros
- Servicios educativos y clases particulares
- Asistencia profesional médica y sanitaria
- Alquileres de viviendas de Protección Oficial destinadas a viviendas

Como actividad se puede buscar información sobre el IVA de distintos productos:

Busca información del tipo de IVA que grava a los siguientes artículos:

<b>Refresco:</b>  IVA:	<b>Pan:</b>  IVA:	<b>Gasolina:</b>  IVA:	<b>Libros:</b>  IVA:	<b>Cine:</b>  IVA:
<b>Móvil:</b>  IVA:	<b>Netflix:</b>  IVA:	<b>Jeans:</b>  IVA:	<b>Dentrífico:</b>  IVA:	<b>Leche:</b>  IVA:

Por último, se realizarán ejercicios sencillos de liquidación de IVA como el que sigue:

Realiza los cálculos e indica cuál es el resultado de la liquidación de IVA:

Compras a cada tipo de iva	valor	Total con IVA	Cuota de IVA
Compras al 21%	100.000€		
Compras al 10%	45.000		
Compras al 4%	20.000		
IVA SOPORTADO			

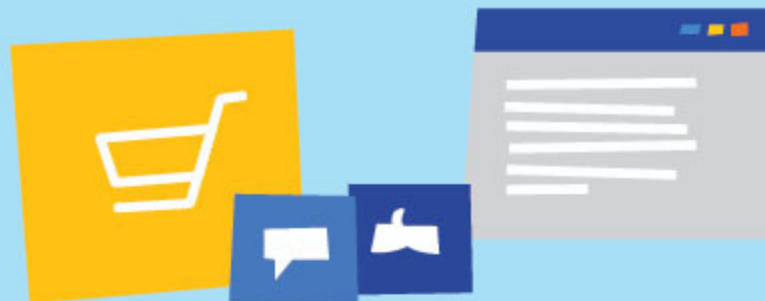
  

Ventas a cada tipo de iva	valor	Total con IVA	Cuota de IVA
Ventas al 21%	98.000€		
Ventas al 10%	102.000		
Ventas al 4%	10.000		
IVA REPERCUTIDO			

Resultado liquidación IVA:

Pinchando en el siguiente enlace, puedes ver el Genially del tema:

<https://view.genial.ly/6061a753af23810cd5e3938a/interactive-content-ud-22-operaciones-de-compra-venta>



# INICIACIÓN A LA ACTIVIDAD ECONÓMICA Y EMPRESARIAL 4º ESO



[www.economiaconinma.com](http://www.economiaconinma.com)

**SÍGUEME EN LAS REDES:**

