

Bachillerato

CURA ERRADADORA Y ENPRESARIAL

PRICERS

Indice de ejercicios y prácticas.

TEMA	PÁGINA	
1. Emprendedor y sociedad.	3	
2. El mercado laboral.	11	
3. La administración de la empresa.	23	
4. Contabilidad e impuestos.	40	
5. Financiación de la empresa.	47	
6. Puesta en marcha de la empresa.	54	
7. El plan de empresa	56	

Apuntes extraídos de la web www.apalancate.es.

Contenido bajo licencia licencia CC BY-SA-NC 4.0.



1 EMPRENDEDOR Y SOCIEDAD

1. Innovación, invención o mejora.

a. Debes marcar con una X si crees que el producto es una innovación, invención o mejora. En caso de no ser ninguno, debes tachar la columna "nada".

PRODUCTO	INNOVACIÓN	INVENCIÓN	MEJORA	NADA
La UCA descubre un fármaco que permite sacar un 10 en economía, con sólo una hora de estudio.				
Se lanza al mercado bajo el nombre de FLOJOMAX.				
Un año después se cambia la fórmula. Ya sólo se necesitará 5 minutos.				
¿Y qué es este libro interactivo de Cultura Emprendedora?.				
Carrefour instauró la cola única hace unos años. ¿Qué es?.				
El navegador instalado en el coche.				
La introducción de cámaras en los móviles.				
El palo selfie.				
Netflix.				

b. Indica si son verdaderas o falsas las siguientes afirmaciones:

- 1. El libro electrónico supuso una innovación.
- 2. La idea de Apple de incluir cámaras en los móviles fue una innovación.
- 3. Si en una empresa, cambio la forma en que los trabajadores realizan su tarea, obteniendo una mayor productividad, se trata de una mejora de procesos.
- 4. El análisis DAFO puede aplicarse a uno mismo, plasmando por escrito nuestros puntos fuertes y débiles para nuestro futuro laboral.
- 5. El análisis DAFO se puede realizar en cualquier momento.



PRÁCTICA 1. La marca y el eslogan



Abajo tienes una tabla con reconocidas marcas de distintos bienes y servicios. A la derecha, aparece un cuadro con algún eslogan usado por la compañía en algún momento. Se trata de que buscando en internet, analices la marca y el logotipo de la empresa, explicando las razones que le han llevado a usar ese nombre y ese dibujo. Busca en internet.

LA MARCA Y EL ESLOGAN

LOGO

EXPLICACIÓN

Sig asics

Eslogan: 'Es un mundo grande. ¡Ve a correrlo!'

a Caro

Eslogan: 'Sólo lo mejor es suficientemente bueno.'

LA MARCA Y EL ESLOGAN

LOGO

EXPLICACIÓN

Eslogan: 'No seas malo.'





Eslogan: 'Nada es imposible.'



Eslogan: 'Y estás listo.'



Eslogan: 'Porque yo con jamón no me la juego.'



Eslogan: 'Alimenta tus ganas de vivir.'



Eslogan: 'Café que inspira.'

NAVIDUL



PRÁCTICA 2. ANÁLISIS DAFO

Elige alguna empresa que conozcas por algún motivo, bien por estar cercana a tí, en tu barrio o ciudad o bien por ser muy conocida (Netflix, Amazon, Apple).

Fortalezas Debilidades

Oportunidades Amenazas

Abajo tienes un lienzo de negocios en blanco para realizar un análisis DAFO de dicha empresa. Intenta rellenar cada apartado según has estudiado en clase.

Evidentemente, no conoces la empresa en profundidad, se trata simplemente de que lo analices según lo que sabes de ella. Se breve y conciso.

A N Á LISIS D A F O			
	INTERNOS	EXTERNOS	
NEGATIVOS	DEBILIDADES	AMENAZAS	
POSITIVOS	FORTALEZAS	OPORTUNIDADES	

a. Responde a las siguientes preguntas:.

- 1. Vives en un mundo rodeado de emprendedores y estás rodeado de objetos y servicios creados por ellos. Elige uno de ellos y un producto o servicio creado por él o ella (o bien la empresa correspondiente). Explica razonadamente por qué consideras que el producto o servicio elegido es (o fue en su momento) innovador.
- 2. En el producto o servicio que has elegido, justifica si su innovación se trata de productos o de procesos.
- 3. ¿Puede aplicársele a esta persona o empresa el calificativo de social? ¿Por qué?.
- 4. Explica cómo crees que el producto o servicio elegido ha influido en el entorno que le rodea, ya sea de manera positiva o incluso negativa. ¿Te ha afectado a ti? ¿Cómo?.

3. La idea.

Para que tengas una buena idea simplemente hay que pensar ... pensar y anotar cualquier idea que parezca buena y que se te pueda ocurrir, sin entrar en más detalles (ya le daremos vueltas a ver si es buena o no).

Lo importante es que pienses en lo que se llama un nicho de mercado, una necesidad no cubierta por ningún producto o bien ofrecer un bien o servicio que aunque no sea necesario pueda mejorar los ya existentes.

Te pongo como ejemplo algunas ideas que se han ocurrido a otros alumnos anteriores de la asignatura:

FootBar: aplicación móvil para poner en contacto bares con posibles clientes que quieren ver el fútbol en un bar con ciertas características.

FuerasuraToc: aplicación para contactar con personas que puedan bajarte la basura a diario si estás impedido.
Depósito solidario: depósito bancario que dedica parte de sus beneficios a causas sociales.
BabySafe: cintas de seguridad para asegurar los carritos de bebé en el autobús.
Paby Sand: ruedas especiales para que los carritos de bebé no se hundan en la arena.
a. La práctica consiste en escribir 3 bienes o servicios que podrías vender en tu empresa. Es imprescindible que tengan algo diferente a lo que hay en el mercado. Coje un papel y mediante una lluvia de ideas, escribe las ideas que tengas según se vayan ocurriendo. Tras ello, te aconsejo que busques en internet por si ves algo parecido.
b. Usa el proceso Scamper y trabaja tus ideas anteriores (mentalmente o en un papel). Posteriormente, de las tres anteriores, selecciona una. Explica con claridad cuál es tu idea.
c. ¿A qué problema o necesidad no cubierta responde tu idea?.
d. Si existe algo parecido¿aué tiene mi idea que no tiene el resto?.
e. Justifica el tipo de innovación (productos/procesos) que has desarrollado.
f. Con esta idea, te consideras emprendedor social? ¿Por qué?.
g. Realiza un análisis DAFO de la idea o innovación que has tenido

ANÁLISIS DAFO			
INTERNOS	EXTERNOS		
DEBILIDADES	AMENAZAS		
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES		
	INTERNOS DEBILIDADES		

4. La marca, el logotipo y el eslogan.

Encontrar el mejor nombre no es una tarea fácil, y muchas veces es la diferencia entre éxito y fracaso. El nombre combinado con su logotipo y slogan serán tu carta de presentación y juntos serán un elemento clave en tu empresa.

Debes tener en cuenta, que en una economía tan global como la actual, el nombre debe sonar bien en al menos, los idiomas más importantes (Ikea en tailandés significa "meter mano", pero si Ikea no se preocupa por este país, tampoco nosotros lo haremos). Marcas que tuvieron que eliminarse como los modelos de coches Kia Borrego y Mazda Laputa, productos alimenticios como las Galletas Ano, la crema Knorr Pota o la colonia "Eau d'êtê" (que se pronuncia o de té) son ejemplos que debemos evitar.

Un buen consejo es apuntar todos los nombres que se os ocurran. A veces un nombre puede no gustarte al principio pero al verlo escrito o con el paso del tiempo, se te ocurren variantes que al final te parecen más adecuados. Ahí van algunos consejos:

🔟 Elige un nombre corto. Piensa en todas las veces que llamas diariamente a tu gato si se llamara
Telesponto, acabarías al final llamándole "tele" o "gordo".
2 Fácil de pronunciar y recordar. Siguiendo con el ejemplo anterior, muchos de tu familia preferirían llamar al gato "gordo" o "negro".
③ Si es posible, que incluya en el nombre alguno de los beneficios de tu idea. Si tu gato se llama "celerín" todos pensarán que tienes un gato muy veloz.
4 Que sea congruente con tu negocio. No sería muy lógico llamar al gato "ladrador" (sí, de nuevo al gato) o "blanquito" si nuestro gato es negro.

- a. Marca. Finalmente, ¿que marca se te ocurre para tu producto?.
- b. Logotipo. Es la imagen que representa a tu marca. Siempre es necesario para que el consumidor identifique tu producto. No es algo sencillo, pues debe ser llamativa y simple como has visto en prácticas anteriores. Hay en internet numeroso software que te ayuda a realizarlos. ¿Te atreves a hacer aquí un boceto a mano?.
- c. Eslogan. Finalmente, ¿cuál será el eslogan de tu producto?. Piensa alguno pegadizo, aunque la rima no es necesaria. Algunos ejemplos de otros alumnos han sido:
- "Si la seguridad de tu maleta es tu preocupación, SafeCase es la solución".
- "Basta ya de noches sin dormir, Mummy Pillow ya está aquí".
- "Fuerasura-toc, adíos a la basura...en un toc!".



PRÁCTICA 3. EL CURRICULUM VITAE (I)



En este ejercicio, debes realizar un Curriculum Vitae de un personaje ficticio. Hazlo como creas conveniente e invéntate todo lo que desees. Lo único que debes cumplir es que haya estudiado el grado de Economía en alguna universidad y haya trabajado como repartidor de algún restaurante de comida rápida y que actualmente, trabaja como profesor de ecónomía en tu instituto. El resto, te lo dejamos a la imaginación.

Tienes un folio para realizarlo, así que ese es tu límite de extensión. Ya se sabe. Lo breve, si bueno, dos veces bueno.

GURRIGULUM VITAE



Datos personales

Formación académica

Formación complementaria

Experiencia laboral

Otros datos de interés



PRÁCTICA 4. EL CURRICULUM VITAE (II)



En la práctica correspondiente en apalancate.es tienes dos videos. El primero es una serie de consejos sobre cómo hacer el CV. El segundo es el Curriculum del por entonces periodista en paro, Enzo Vizcaino. Luego responde en el cuaderno que tienes más abajo a a las siguientes preguntas:

1. Enumera los consejos más importantes que has visto en el video.

2. Busca a Enzo en internet y averigua lo que le sucedió tras el video anterior (que subió en 2012). ¿Cómo le ha cambiado la vida?. ¿Cuál crees que es el motivo?.



PRÁCTICA 5. EL CONTRATO

Aquí vas a encontrar a ciertos trabajadores que van a ocupar un puesto de trabajo que reune ciertas características. Debes decidir el contrato más adecuado a su puesto de trabajo (ojo, puede haber más de una solución). Une de alguna manera (puedes numerarlo o indicarlo debajo) el contraro de cada uno de ellos.





















Contrato de relevo Contrato indefinido

Contrato

de

interinidad

Contrato de duración determinada Contrato
por obras
Y
servicios

Contrato de formación

1. El contrato y la nómina.

 a. Razona que tipo de contra 	itos le harías a las	s siguientes personas.
--	----------------------	------------------------

- 1. En la tienda de ropa trabaja Alan Brito con un contrato a tiempo completo, desde las 8 de la mañana hasta las 4 de la tarde. Se quiere contratar a Blanca Lada para cubrir el turno desde las 4 a las 8 de la tarde.
- 2. Elvira Toncito acaba de terminar el Grado en Finanzas y Contabilidad. Tu empresa necesita a alguien para ayudar a Maria, que se encarga de la contabilidad de la empresa.
- 3. Jaime, acaba de ser elegido alcalde. Pide una excedencia de la empresa durante 4 años y por ejercer cargo público, estás obligado a concedérselo. En su lugar, has seleccionado a su primo Enrique Cido, joven sin estudios y poco habilidoso, pero que es el único que se ha presentado a las pruebas.
- 4. Tu empresa se dedica a la fabricación de turrones. Debido a una buena crítica de una organización de consumidores, las ventas han aumentado un 50%. Se necesita aumentar la plantilla en 5 personas.
- 5. Tu empresa de construcción acaba de ganar un concurso público para reformar el ayuntamiento de tu localidad. Se desconoce el tiempo que llevará tal obra pero se calcula entre 18 y 24 meses.
- 6. Tienes una empresa dedicada a la venta de productos "gourmet" por internet. Para hacer frente al alza de pedidos en Navidad, necesitas contratar un repartidor, con carnet de conducir. Se presentan 3 candidatos. Debes razonar quién elegirías y por qué.
- o Ana, periodista con 30 años, con un niño pequeño.

- Jorge, 51 años. En paro desde hace 10 años. Sólo tiene el graduado en ESO. Por ser parado de larga duración, tienes beneficios fiscales si decides contratarlo. Divorciado sin niños.
- Antonio, 20 años. Ha realizado un módulo de FP superior en comercio. Vive algo alejado, así que sólo le interesa un contrato a tiempo completo. No quiere el contrato de formación.
- b. Eres la encargada de realizar las nóminas de la empresa PASTELO SA, encargada de la fabricación y venta de dulces caseros. El domicilio de la empresa es C/ Gato Salado 3, 11130 Chiclana de la Fra (Cádiz). Su CIF es G-02431022 y la empresa tiene asociada por la Seguridad Social el código 12345678910.
- Chema Pamundi, cocinero. Su NIF es 12345678L. Su grupo de cotización es el 4, ayudantes no titulados. Su contrato es a jornada completa con un salario base de 1.000€ más un complemento de 100€ por nocturnidad, ya que trabaja haciendo las tartas por la noche. La retención del IRPF es del 15%.
- Encarna Vales es la administrativa. Su NIF es 87654321L y su grupo de cotización es el 5, de oficiales administrativos. Cobra 1.000€ de salario base y tiene derecho a usar el coche de la empresa incluso en fines de semana, lo que la empresa estima que tiene un valor mensual de 250€. Este mes tuvo que hacer varias horas extraordinarias, lo que le supuso una retribución extra de 80€. Su retención del IRPF es del 16%.
- Enrique Cido es el dependiente. Su NIF es 00000000A y su grupo de cotización es el 6, subalternos. Tiene un salario base de 900€ a jornada completa, aunque está contratado tan sólo a media jornada desde enero a junio. Además, la empresa le adelantó 100€ el 10 de enero que necesitó para hacer frente a una factura. La empresa le suministra unos vales de alumuerzo por un valor mensual de 80€. Su retención del IRPF es del 10%.

Con esta información y sabiendo que el Convenio Colectivo del sector establece 2 pagas extras en julio y diciembre, debes realizar la nómina del mes de enero de 2019 a los 3 trabajadores.

2. El mercado laboral.

a. Periódicamente, aparecen en las noticias (prensa, tv, etc.) ofertas de trabajo que cuanto menos son sorprendentes: trabajar en una isla paradisíaca sólo haciendo fotos; visitar y vivil en mansiones de millonarios, etc. Puedes ver uno de ellos en apalancate.es Tras ello, responde a las siguientes preguntas:
1. ¿En qué consiste el trabajo?.
2. ¿Te parece de verdad un trabajo?. ¿Cuál es el motivo de que haya ofertas así? (ayuda: el hecho de
que estemos hablando de ello quizás pueda ser un motivo)
b. Por otro lado, abundan las ofertas de empleo indignas e inmorales: trabajar gratis, a cambio
de servicios sexuales, etc. En apalancate.es tienes un ejemplo (no es la peor ni mucho menos) de lo que te puedes encontrar en el futuro. Responde a las siguientes preguntas:
1. ¿Crees que hay gente que las acepta?. ¿Por qué?.
1. Coroco que hay gente que las acopta El or que
2. ¿Crees que en el contrato el empresario plasmará las condiciones que dice en su anuncio?. ¿Pol qué?.
3. ¿Cuál es tu opinión personal?.

3. La Seguridad Social.

- a. Responde si las siguientes personas deben recibir una prestación contributiva o no contributiva.
- 1. Andrés Tomate nunca ha trabajado. Tras la muerte de su esposa, Estela Gartija recibe 500€ mensuales pues ella sí lo hizo.
- 2. Francisco Rupto tiene un hijo con una minusvalía del 80% que le impide realizar ningún trabajo. Por ello, recibe 300€ mensualmente.
- 3. Dolores Fuertes está a punto de tener un hijo. Ha de dejar la empresa 2 meses antes del parto. La Seguridad Social le paga su salario. Tras ello, está 16 semanas de baja cobrando su salario del Estado.
- 4. Tras dos años de trabajo, Carmelo Cotón es despedido de su empresa. Durante 3 meses cobrará 600€.
- 5. Jesús Tituto y Aitor Tilla, han tenido un accidente mientras trabajaba para su empresa de albañilería. Debido a ello tiene una lesión de espalda permanente por la que ha recibido 40.000€ que no le impide trabajar. Aitor sin embargo, no podrá hacerlo nunca más por lo que cobra 1500€ al mes de manera indefinida.
- b. La acción protectora de la Seguridad Social no es la misma en todos los países. Hay países europeos donde los estudiantes de bachillerato cobran salario. En otros, los padres disfrutan de mucho más tiempo de permiso retribuido en caso de ser padres. En otros, la asistencia dental es gratuita. ¿De qué factor o factores cree que depende esto?. Razona tu respuesta.

c. ¿Sabías que EEUU es el país desarrollado donde más mujeres mueren por problemas con el embarazo?. Tener un hijo es pues más peligroso en EEUU que en Irán o Turquía. ¿Sabrías decir el por qué?. Razona tu respuesta. (ayuda: En un país tan capitalista como EEUU, si tienes capacidad económica y tienes un cáncer, ¿podrías pagarte el hospital que quisieras?. Pero, ¿que hay de diferente en un parto?.)



PRÁCTICA 6. LA NÓMINA

Debajo tienes una nómina que deberás completar. Ten cuidado porque hay pequeños cambios con respecto al modelo anterior, ya que éste es el nuevo modelo válido a partir de 2020. Además, no hemos recogido las aportaciones de la empresa, sino que nos limitamos a la del trabajador. Has de rellenar la cabecera y tanto los conceptos, como las cantidades. ¡Demuestra tus dotes de gestor!.

LABORIO SA, es una empresa dedicada a la fabricación de accesorios para bicicletas, con sede en c/tricilo s/n en Madrid y CIF 12345678L y tiene en nómina a Germán Tequilla, de 35 años, con NIF 11111111A, con nº de SS R343434342,

perteneciente al grupo profesional de subalternos con grupo de cotización 6.

En el mes de enero de 2020, el salario base de Germán es de 1.100€. Debido a su trabajo como repartidor en una furgoneta, tiene un complemento de conductor de 140€ al mes, además de permitirle el uso particular de la furgoneta que la empresa valora en 100€ más al mes. Este mes ha hecho muchas horas extraordinarias por las que ha recibido 250€. La empresa le retiene un 17% en concepto de IRPF.

3 LA ADMINISTRACIÓN DE LA EMPRESA

1. Elementos de la empresa.

Indica si se trata de capital físico, capital intangible, capital financiero, capital humano, entorno u organización:

- 1. El mobiliario:
- 2. Una marca perteneciente a la empresa:
- 3. Un ordenador:
- 4. Una máquina para trabajar la madera:
- 5. El sistema operativo del ordenador:
- 6. El director de recursos humanos:
- 7. Los trabajadores:
- 8. El dinero en la cuenta corriente de la empresa:



24



LANOTICIA

PRÁCTICA 7. LA NOTICIA

Extracto del artículo: estas serán las habilidades profesionales más demandadas en 2020

El pasado mes de abril, la OCDE advertía que un 22 % de los trabajadores españoles corre el riesgo de ser reemplazado por una máquina (...)

El informe de la OCDE pone también en duda que la automatización cause una merma significativa en el nivel de empleo, porque surgirán nuevos trabajos. En opinión de los expertos, la formación se ha convertido ya en el aspecto clave y diferenciador en los procesos de selección laborales, sobre todo cuando se trata de garantizar una transición serena entre los empleos que surgen y los que desaparecen. Las llamadas habilidades blandas (aquellas que tienen que ver con el aspecto más social del trabajo) son especialmente relevantes para los responsables de aprendizaje y desarrollo de las empresas: aspectos como la capacidad de innovación, la inteligencia emocional, la gestión del cambio y las competencias comunicativas. Habilidades como el trabajo en equipo, la capacidad de liderazgo o de resolución conflictos son percibidas por los trabajadores como las más difíciles de aprender, por encima incluso de conocimientos técnicos como la programación o la analítica de datos. Pero ¿qué es lo que hace que estas competencias sean tan relevantes? En primer lugar, porque se trata de habilidades que no caducan con el tiempo, y que se podrán utilizar a lo largo de toda la vida profesional, independientemente del sector en el que se trabaje. Unas habilidades blandas que pueden mejorarse, principalmente, a través de la formación. Cada día más empresas son conscientes de ello y cuentan con programas que les permiten formar a sus empleados en estas nuevas habilidades.

La importancia de este tipo de competencias no solo es abstracta, sino que tiene efectos concretos claramente visibles, según los expertos.

- •Creatividad. Aportar un toque creativo, original y diferencial en cada acción que realizamos en el día a día es fundamental para diferenciarnos del resto. La creatividad es lo que permite que cualquier proyecto no quede en el olvido.
- •Mentalidad de desarrollo. La actitud de querer crecer y superarse constantemente es un valor muy importante dentro de una organización. Desarrollar el ámbito de la motivación y la autoestima mejora nuestro rendimiento y productividad en el trabajo, así como el ambiente en la empresa.
- •Capacidad de concentración. Las redes sociales, las conversaciones entre compañeros o los mensajes de WhatsApp son tan solo algunas de las posibles distracciones que ponen a prueba la capacidad de concentración y de gestión del tiempo de los empleados.
- •Innovación. El poder contar con ideas nuevas, desarrolladas de una manera original y que supongan un avance con lo ya establecido, es una ventaja para cualquier equipo de trabajo.

- •Dotes de comunicación. No solo es importante contar con una buena idea, también es igual de importante la capacidad de comunicarlo de una forma correcta y saber destacar los puntos fuertes de cualquier campaña o actividad que realizamos.
- •Storytelling. Poder contar una historia de una forma atractiva, apoyándonos en diferentes recursos audiovisuales y que mantenga al público enganchado de principio a fin es una cualidad fundamental.
- •Concienciación de las diferentes culturas. Al vivir en un mundo cada vez más global, es frecuente que cada vez más organizaciones cuenten con empleados de diferentes nacionalidades, con orígenes y circunstancias distintas. Saber trabajar de una manera eficiente entre todos puede marcar la diferencia.
- •Pensamiento crítico. Tener la capacidad de analizar, entender y evaluar cada campaña, con sus diferentes fases y resultados, es lo que hace que cualquier persona tenga la posibilidad de seguir mejorando y avanzando en su carrera.
- •Liderazgo. En cualquier equipo debe existir la figura de un líder que sea el encargado de llevar a buen puerto cualquier proyecto o actividad que se lleva a cabo en una empresa.
- •Inteligencia emocional. Los empleados con don de gentes, empatía y dotes de comunicación tienen más probabilidades de tener éxito, especialmente en campos como las ventas, el servicio al cliente o la gestión.

1. Resumen: Haz un breve resumen del artículo.
2. Trabajos perdidos: Indica al menos 3 ejemplos de trabajos que han sido o están siendo sustituidos por máquinas.
3. Evolución: Los avances tecnológicos, ¿han de suponer necesariamente una pérdida de empleo?.

4. Formación ¿Por qué la formación es un elemento clave?.



PRÁCTICA 8. EL ORGANIGRAMA

Dibuja los siguientes organigramas

Parte 1: la empresa PRIMORO SA tiene al mando un equipo directivo del cual dependen 3 departamentos (marketing, producción y recursos humanos), al mando del cual hay un director general. En el departamento de producción tiene dos áreas diferenciadas: personal técnico y personal administrativo. Además el equipo directivo cuenta con un departamento asesor.

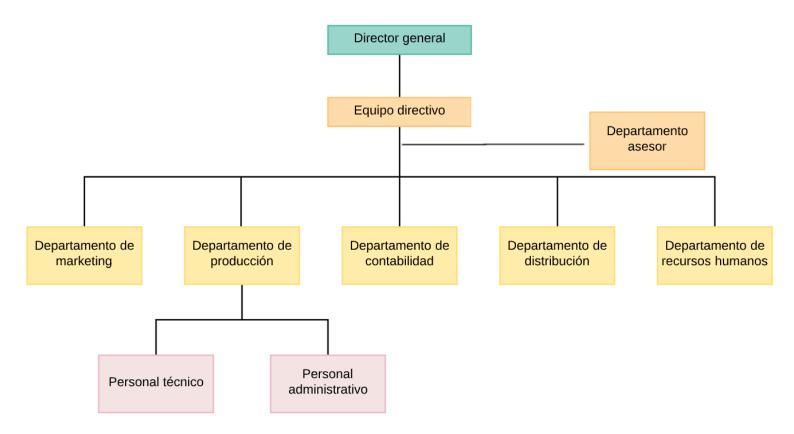
Parte 2: una empresa de artículos farmacéuticos, cuenta con dos tiendas, una en Madrid y otra en Barcelona. A cargo de cada una de ellas está un jefe de tienda. Ambas dependen del Director de Ventas, que junto con el Director de Administración y el Director de Compras, dependen del Presidente de la empresa.

Parte 3: la empresa "Parásito" S.L se dedica a la producción de equipos informáticos. Su organigrama consta de las siguientes características: al mando de la empresa está el director general, asesorado por un gabinete jurídico. Dicho director está por encima de los directores de los varios departamentos, que son:

- •Producción: cuyo director está al mando de dos subdepartamentos A y B El departamento A tiene dos subdepartamentos: "producción intermedia" y "producto final A". El departamento B consta de un único departamento, llamado "producto final B".
- •. Marketing: dicho departamento se encuentra dividido en tres áreas. Estudios de mercado, Branding y Publicidad.
- •3. Recursos humanos: departamento dividido en dos subdepartamentos: selección de personal, subdepartamento donde parten dos áreas encargadas de la formación interna y formación externa.

Parte 4: describe lo más detalladamente posible el siguiente organigrama, indicando las relaciones verticales y de apoyo. Por tanto, se trata de hacer el ejercicio inverso de lo que hasta ahora has hecho.

JULISO SA

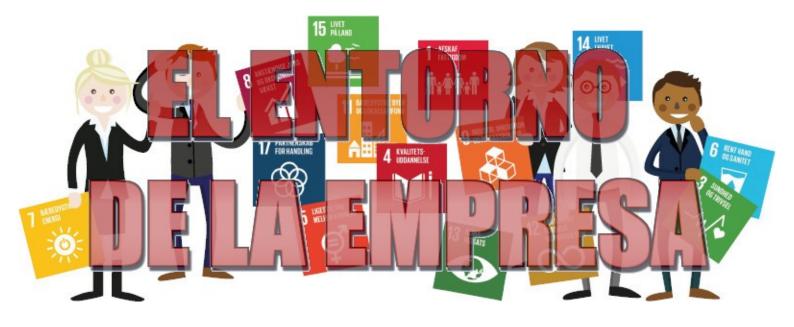


2. O El entorno.

.a. Debes marcar con una X si crees que los siguientes acontecimientos afectan o no a las diferentes empresas. Por tanto, si afecta a todas sería parte del entorno general. Si afecta sólo a algunas sería parte del entorno específico.

RENFE	MR WONDERFUL	MOVISTAR	CINE DE TU CIUDAD	SEVILLA FC
El gobierno otorga una paga a todos los estudiantes de bachillerato.				
Sube el salario mínimo en España.				
Cierra una importante empresa en Sevilla.				
Warner Bros decide estrenar las películas en streaming y cines simultáneamente.				
Los precios de los billetes de autobús suben un 10%.				
Aparece una agenda electrónica muy vendida entre los jóvenes.				
Sevilla celebrará el mundial de fútbol de 2032.				
Nueva pandemia que sólo afecta a Asia.				
Netflix cierra por quiebra.				

b. En esta práctica vas a decidir la localización de tu negocio. Puede ser el centro de tu ciudad o la periferia. Podría ser en un centro comercial. Para ello vais a ir punto por punto explicando cómo es cada uno de ellos. Si vais a lanzar una aplicación móvil o un producto de venta sólo por internet, debéis considerar un entorno global que rodea a tu población pero también deberás analizar la existencia o no de otros competidores virtuales.



PRÁCTICA 9. EL ENTORNO

Aumentan las adopciones de animales en España

El PIB de

España bajó un

10% tras la

crisis del

COVID19

de la gasolina

Guerra Europa - EEUU

Baja el precio Crisis sanitaria del COVID19

> Se demuestra beneficiosos del café

Nuevo arancel al café procedente de sudamérica

Nuevo impuesto al uso del plástico

Campaña de sanidad en contra de las

golosinas

Nueva enfermedad que se transmite de perros a

personas

En esta actividad se trata de que clasifiques ciertos hechos, bien que afectan al entorno general de todas las empresas o bien, al entorno específico de tres negocios: una tienda de animales, una cafetería y una tienda de golosinas.











3. El lienzo de negocios.

En esta práctica se trata de que hagas el lienzo de negocio de tu idea. No te procupes, simplemente se trata de que reflexiones de cómo podrías afrontar tu negocio y qué elementos de hacen falta.

Posiblemente os enfrentáis a vuestro primer lienzo de negocios y aunque es un documento sencillo, es importante que le prestéis atención. Os servirá de documento base para todo lo que vais a trabajar este año y es una carta de presentación estupenda ante distintas personas que les gustaría saber de un vistazo en qué consiste vuestro negocio. Y lo más importante, es una carta de presentación estupenda ante vuestro profesor, que es quien os evaluará.

Además al final de curso, tendréis que explicar vuestro negocio ante vuestros compañeros y hacerlo bien y vistoso es algo que os animará y os ayudará.

Los pasos que debéis hacer son los siguientes:

- 1. Buscad en internet otros lienzos de negocio. Hay muchos. También en Youtube hay explicaciones de qué hay que rellenar en cada apartado. También en esta plataforma de video hay lienzos ya rellenos de diferentes empresas.
- 2. Rellenar el lienzo que aparece en la siguiente página.

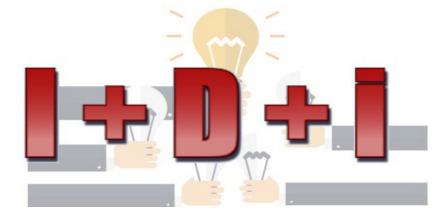
LIENZO DE	NEGOCIOS
Aliados clave:	
Actividades clave:	Recursos clave:
Propuesta de valor.	
Relaciones con los clientes:	Canales:
Segmento de clientes:	
Estructura de ingresos:	Estructura de costes:

4. El plan de producción.

Al final del curso, tendrás que hacer tu plan de empresa. Uno de los apartados más importantes es el plan de producción. Debes responder a las siguientes preguntas:

- a. ¿Necesitarás proveedores?. ¿Qué te suministrarán?.
- b. ¿Necesitarás trabajadores?. ¿Qué conocimientos específicos deben tener?.
- c. ¿Qué elementos físicos vas a necesitar para tu negocio? (local, furgoneta, etc). ¿Para qué los necesitas?.





PRÁCTICA 10. I+D+i

en esta actividad simplemente deberás clasificar en investigación, desarrollo o innovación (o nada), los siguientes hechos. Parece fácil, ¿verdad?. Pues ya verás que en muchas ocasiones te va a generar dudas...

Estudios de	Búsqueda de	Vacuna para	La cámara	El	La búsqueda	El GPS
efectos del	una vacuna	el COVID19	sumergible	Smartphone	de la cura	
coronavirus	para el				del cáncer	
	COVID19					
El Airbag	El coche	Un móvil	El coche	La cura del	Una	Quinoa en
	sin carnet	con una	autónomo	resfriado	pastilla	comprimidos
		gran			que alarga	
		pantalla			la vida 5	
					años	





PRÁCTICA 11. LA SEGMENTACIÓN DE MERCADOS



UTERQÜE

práctica tienes las 7 marcas principales con las que opera Inditex. Abajo tienes al público que cada una va dirigida. ¿Cuál crees que es cada una?.

segmentación de mercados. En esta

amilias jóvenes de clase media óvenes que buscan tendencias que buscan las últimas tendencias actuales de moda urbana a buen precio. desenfadada úblico adolescente úblico femenino joven con un (generalmente femenino) que estilo dinámico, informal e buscan tendencias más atrevidas y imaginativo. úblico sofisticado, independiente y cosmopolita. que moda de encería y ropa interior femenina mayor calidad y trasmite imagen <u>de elegancia clásica.</u> omplementos de moda (bolsos, calzado, marroquinería, pañuelos gafas, paraguas) acompañada de una cuidada selección de ropa



.PRÁCTICA 12. MARKETING MIX

En este ejercicio debes elegir una empresa que conozcas lo mejor posible. Puede ser de tu localidad, nacional e internacional. No elijas una que venda muy diferentes prouctos o servicios o te resultará complicado (como sucede con Mercadona por ejemplo). Aún así, puedes centrarte en un producto o gama de productos si es necesario (por ejemplo, si eligieras Coca Cola, podrías centrarte en éste producto y no en otros como Fanta o Sprite que también produce).

PRODUCTO	
PRECIO	
DISTRIBUCIÓN COMUNICACIÓN	
DISTRIBUCIÓN	

5. El plan de marketing.

Responde a las siguientes preguntas:

- 1. Precio: ¿Cómo fijarás el precio de tu producto? (fijándote en la competencia, un % del coste, etc.)
- 2. ¿Cuáles van a ser las características concretas del producto? (embalaje, surtido, etc.)
- 3. ¿Cómo vas a venderlo?. ¿Directamente, a través de intermediarios?.
- 4. ¿Cómo vas a publicitarlo?.

4

CONTABILIDAD Y TRIBUTOS

Debes marcar con una X la masa patrimonial a la que pertenecen los siguientes elementos contables.

ACTIVO NO CORRIENTE	ACTIVO CORRIENTE	PATRIMONIO NETO	PASIVO CORRIENTE
Una furgoneta.			
Dinero en la cuenta corriente.			
Préstamo solicitado a 8 meses.			
Capital inicial de los socios.			
Deuda de un cliente a pagar en 3 meses.			
Deuda con un proveedor a pagar en 24 meses.			
Software de los equipos informáticos.			
Valor del edificio.			
Maquinaria de la empresa.			



.PRÁCTICA 13. MASAS PATRIMONIALES

Más abajo tenéis una serie de cuentas incluidas en el PGC que están desordenadas. Alguien se ha encargado de liarlas todas. Debes colocar cada una de ellas a la masa patrimonial correspondiente, ya sea Activo, Pasivo o Patrimonio Neto pero debes ordenarlas según corresponda. El activo de menor a mayor liquidez y el PN y pasivo de menor a mayor exigibilidad. Indica sólo el nombre.

Reserva legal:	Efectos a pagar a largo plazo:
Cantidad depositada en las reservas por ley.	Deudas de la empresa instrumentadas en efectos.
Equipos para proceso de la información:	Bancos e instituciones de crédito, c/c vista, euros:
Equipos informáticos; ordenadores, escáneres, impresoras.	Dinero guardado en cuentas corrientes a nombre de la empresa.
Deudores:	Proveedores:
Deudas a corto plazo con la empresa, excepto la referidas a	Deudas con proveedores, con un plazo de pago inferior al año y no
clientes y no instrumentada en efectos comerciales.	instrumentadas en efectos.
Repuestos:	Resultado del ejercicio:
Recoge los distintos repuestos (maquinaria, transportes, etc.)	Recoge el beneficio o pérdida del ejercicio económico
Terrenos y bienes naturales:	Capital Social:
Valor del terreno, propiedad de la empresa, donde se asientan las construcciones.	Representa el capital suscrito de la empresa.
Deudas a largo plazo con entidades de crédito:	Créditos a largo plazo:
Deudas a más de 12 meses con entidades de crédito.	Créditos comerciales concedidos a un periodo superior al año

ACTIVO PASIVO PATRIMONIO NETO

.PRÁCTICA 14. BALANCE PRIMERA PARTE

Debajo tienes varios elementos contables que debes escribir en su masa correspondiente: bienes y derechos de cobro (activo) u obligaciones (patrimonio neto y pasivo).

Capital Social

Efectos a pagar a CP

Acreedores por prestación de servicios Maquinaria

Mercaderías

Créditos a largo plazo

Proveedores

Deudas a CP con EC

Resultado del ejercicio

Clientes, efectos comerciales a cobrar

Reservas

Imposiciones a largo plazo

ACTIVO

PATRIMONIO NETO Y PASIVO

SEGUNDA PARTE DE LA ACTIVIDAD

Realiza el siguiente balance de situación a final del ejercicio económico de una empresa que presenta los siguientes elementos contables.

Productos terminados 45.000€	Deudas a largo plazo 52.000€
Mobiliario 18.000€	Créditos a corto plazo 15.500€
Provisiones 20.000€	Ac por prest. de servicios 45.000€
Deudores 9.500€	Elementos de transporte 80.000€
Instalaciones técnicas 48.000€	Capital Social 120.000€
Maquinaria 80.000€	Caja, € 5.000€
Proveedores del I. a LP 38.000€	Material de oficina 3.000€
Clientes, efectos a cobrar 9.000€	Proveedores del inmv a CP 46.000€

ACTIVO	PN Y PASIVO
A) ACTIVO NO CORRIENTE	A) PATRIMONIO NETO
	B) PASIVO NO CORRIENTE
B) ACTIVO CORRIENTE	C) PASIVO CORRIENTE
TOTAL DEL ACTIVO:	TOTAL DEL PN Y PASIVO:

2. Tributos.

- 1. 100€ pagados por el examen de Selectividad:
- 2. Dinero que se paga a Hacienda por el trabajo:
- 3. Dinero pagado al ayuntamiento por tener un coche:
- 4. Dinero que se paga por una herencia:
- 5. Dinero que se paga al ayuntamiento por instalar servicios (farolas, acera) en un chalet:
- 6. Dinero pagado por el servicio de basuras:
- 7. Dinero pagado por comprar un pantalón:
- 8. Dinero pagado por tener una casa en propiedad:
- 9. Dinero pagado al comprar un pastel:
- 10. Dinero pagado al matricularse en la universidad:

b. Calcula el dinero que se pagaría en los siguientes casos. Ten en cuenta que el IRPF requiere una serie de cálculos. El resto son inmediatos.

- 1. (IVA) Una barra de pan de 0,75€ (IVA 4%):
- 2. (IRPF) Salario anual de 24.000€:
- 3. (IS) Una empresa con 20.000€ de beneficio (IS:25%):
- 4. (IBI) Casa con 30.000€ de valor catastral (IBI 4%)
- 5.(ITPyAJD) Venta de una casa por valor de 70.000 (ITPyAJD del 1%):



PRÁCTICA 15. TRIBUTOS

En ésta práctica, tendrás primero que clasificar los distintos tributos; ya sean impuestos (aparecen identificados: IVA, IRPF, etc.), tasas o contribuciones especiales (C. ESP.). Luego cada tributo al hecho imponible correspondiente de la pizarra. Cuando acabes, debes clasificar los impuestos en directos (D) o indirectos (I),

ॐ	•	9	•	•	€	•	9	•	€
IRPF	TASA	C. ESP.	IVA	IBI	IAE	IRPF	IVTM	IVA	ITPyAJD
•	•	<u> </u>	9	•	€	•	<u> </u>	9	•
IS	IVTM	TASA	ITPyAJD	ITPyAJD	IVTM	ITPyAJD	IRPF	IVA	IVA

- Consumir gominolas	-Beneficios empresariales
- Tener una moto	-Recibir un interés bancario
-Recibir un salario	- Hacer el testamento
- Pago por el título de bachillerato	- Tener una floristería
- Vender un coche de 2ª mano	- Ingreso por alquilar un local
- Disolución de una SL	- Pago por el alumbrado de mi calle
- Comprar un libro	- Pago al recibir una herencia



PRÁCTICA 16. IVA

Eres el dueño de una tienda de chuches y gominolas y en el mes de marzo, has tenido una serie de compras y de ventas, como es normal. Completa ambas tablas, calculando el IVA soportado y repercutido para finalmente, dar la cifra del IVA que debes ingresar en Hacienda o bien, el que ésta te debe devolver

	TABL	A DE COMF	PRAS		
CANTIDAD	ARTÍCULO	COSTE UNIDAD	BASE IMPONIBLE	% IVA	IVA SOPORTADO
2	Kg almendras	5€		10%	
10	Kg caramelos	2€		10%	
50	Botellas de agua	0,2€		4%	
100	Bolsas de patatas	0,5€		10%	
40	Empanadas de atún	1€		10%	
25	Cuñas de chocolate	0,8€		10%	

	TA	BLA DE VEN	ITAS		
CANTIDAD	ARTÍCULO	COSTE UNIDAD	BASE IMPONIBLE	% IVA	IVA REPERCUTIDO
1,5 kg	Kg almendras	12€		10%	
3	Kg caramelos	7€		10%	
15	Botellas de agua	1€		4%	
60	Bolsas de patatas	12,5€		10%	
40	Empanadas de atún	2€		10%	
15	Cuñas de chocolate	1€		10%	1

5 LA FINANCIACIÓN DE LA EMPRESA



PRÁCTICA 17. LA NOTICIA

Extracto del artículo: "unicornios con las alas cortadas".

A las puertas de las Bolsas hay una larga lista de empresas ligadas a la llamada tecnología disruptiva que en poco tiempo han alcanzado una valoración de más de 1.000 millones de dólares. En estos años sus modelos de negocio han cautivado a los inversores, que en sucesivas rondas de financiación veían multiplicar el valor de su inversión. Se trata de los llamados unicornios, un término que acuñó allá por 2013 Aileen Lee, fundadora del fondo de capital riesgo Cowboy Ventures. Una palabra que hace referencia al carácter mítico o fantasioso del caballito coronado. Facebook o Uber, por ejemplo, fueron unicornios antes de convertirse en valores tecnológicos de las Bolsas, aunque con tamaño bien distinto. Se las llama unicornio, porque mezclan lo imposible: mito con la realidad.

"Lo que sí sabemos es que estas compañías tienen en común que utilizan la tecnología como elemento disruptor, su modelo de negocio aprovecha nichos de mercado sin explorar o cambian el modelo tradicional vigente de hacer las cosas en una industria determinada. Por tanto, son proyectos emergentes y muy escalables, y están muy relacionadas con el mundo digital y las redes sociales". Otra de sus características es que no necesitan tener beneficios a corto plazo para gozar de esa valoración tan alta. El perfil de los inversores en estas compañías también presenta peculiaridades.

Muy abundantes en Estados Unidos y China y menos frecuentes en Europa, estas empresas con sus nuevos negocios se van sometiendo a distintas rondas de captación de dinero en las que unos entran y otros salen. Estos movimientos que buscan rápidas ganancias antes de salir a Bolsa dan cuenta de la gran especulación que se mueve sobre estas compañías y de los continuos temores a crear burbujas artificiales. La crisis de la covid-19 ha puesto freno a la salida a Bolsa de muchos unicornios, y el confinamiento ha supuesto un varapalo para sus cuentas. El mal comportamiento de las acciones de Uber desde que aterrizó en Bolsa hizo más cautelosos a muchos de estos inversores: llegaron las pérdidas. En mayo del pasado año, Uber debutó en el parqué a 45 dólares la acción y ahora cotiza en torno a 30 dólares.

La otra cara de la moneda es Facebook, que salió al mercado en 2012 a 38 dólares la acción y ahora cotiza a 262 dólares. A la cabeza de los cinco mayores Unicornios se sitúa Toutiao, con una valoración de 75.000 millones de dólares. Le siguen Didi Chuxing (56.000 millones), Stripe (35.000 millones), Airbnb (35.000 millones) y SpaceX (33.000 millones). Otras serían Spotify, Xiaomi, Palantir, Flipkart, Dropbox, Pinterest y Snapchat. Nombres muy habituales para el consumidor de ocio a través de internet. En todo el mundo hay cerca de 400 unicornios, o empresas no cotizadas con una valoración de más de 1.000 millones de dólares. En España destacan dos empresas de estas características: Cabify y Glovo. Las valoraciones de estas compañías están en torno a los 1.400 millones. Cabify levantó 150 millones de euros en 2018 y preparó el pasado año su salida a Bolsa que finalmente no se ha producido. Esta firma ha abandonado ya las pérdidas y se encuentra en situación de equilibrio en sus cuentas.

La internacionalización como otra característica necesaria para convertir una start-up en un unicornio. "El perfil global es imprescindible tanto en la captación de inversores como para generar un alto valor". El carácter disruptivo de estos proyectos empresariales ofrece dos vertientes. De un lado, supone cambiar los hábitos de las personas en ámbitos como la forma en la que vemos la televisión (Netflix), en la que viajamos (Uber, Cabify...) o en la manera en la que usamos los servicios bancarios (fintechs). La otra vertiente, "es que se mueven al límite de la legalidad, es decir, van más allá del marco jurídico porque la tecnología se adelanta a las leyes". Esto se ha apreciado en el enfrentamiento entre Uber y el taxi tradicional en todo el mundo, entre Airbnb y los hoteles, entre Blablacar y los autobuses o entre Glovo y la regulación de sus trabajadores. El banco de inversión suizo UBS detalla en un reciente informe el nacimiento de la cuarta revolución económica. "Todo se está volviendo digital, incluso el dinero. Este cambio tiene ramificaciones significativas para la economía global, desde la edad de jubilación a la productividad". Y añaden: "Las grandes plataformas tecnológicas (Amazon, Alibaba, Alphabet, Apple, Microsoft, Facebook) dominan la tecnología, pero vemos potencial y oportunidades en el espacio de mediana capitalización.

UBS aconseja a aquellos inversores que busquen unicornios que diversifiquen tanto por las distintas ramas de la tecnología como por países de origen de las compañías, ya que existe una auténtica carrera para liderar estas tendencias. "Todas estas tecnologías ofrecen un potencial de crecimiento superior al del PIB de los países, pero, por naturaleza, su éxito no puede predecirse con absoluta certeza y los inversores deben buscar soluciones diversificadas para ganar exposición. Este consejo también es válido para selecciones de acciones individuales", concluyen.

1. Resumen: Haz un breve resumen del artículo. Es algo complejo así que es recomendable que lo leas un par de veces.

2. Unicornios: ¿Que son los unicornios?.
3. Ejemplos: Indica algún ejemplo de éstas empresas. ¿Conoces alguna española? (pregunta a tus herman@s mayores por redes sociales de su juventud).
4. Fondo de capital riesgo: ¿Qué son?.
5. Beneficios: Si los fondos invierten en unicornios antes de salir a bolsa, ¿cómo consiguen el beneficio cuando éstas salen a cotizar en bolsa?.
6. Pérdidas: ¿Y cómo llegan las pérdidas a estos fondos?.
7. Capitalización ¿Qué significa el término 'medianana capitalización?.
8. Opinión personal: Tras leer el artículo, ¿qué opinas?.

1. 3 ¿Préstamo o crédito?.

Explica razonadamente si es más conveniente un préstamo o un crédito en los siguientes casos:

- 1. Antonio, desea comprarse un coche por valor de 25.000€. Tiene 5.000€ ahorrados.
- 2. Ana y Carlos se acaban de casar y desean construir su propia casa. El constructor le informa que el coste ronda los 100.000€ aunque pueden aparecer gastos extras por lo que calcula que el coste final puede estar entre los 80.000 y 120.000€. Disponen de 50.000€ ahorrados.
- 3. Marta quiere irse a estudiar a Alemania. Ignora totalmente el coste que puede tener sus estudios pues desconoce el nivel de vida del país.

Luis Ordo desea comprarse una casa por valor de 100.000€. Tiene ahorrados 20.000€

2. Easing y renting.



 a. A la izquierda tienes un anuncio de un coche, en el que puedes comprarlo mediante cómodas cuotas. (218€ al mes en 36 cuotas).
 Responde a las siguientes preguntas:

La letra pequeña del anuncio dice: oferta exclusiva para con contrato de renting a 36 meses y 45.000 km, abonando una entrada de 4.623€. Incluye todos los servicios en Red oficial de mantenimiento. Desgaste, garantía (reparación de averias) y seguro a todo riesgo.

- 1. ¿Se trata de un leasing o un renting?:
- 2. ¿Cuántos años dura el contrato?:
- 3. ¿Que ocurre tras finalizar el contrato?:

- 4. ¿Cuánto habrás pagado por el coche?:
- b. Abajo tienes una oferta de leasing de un coche. Calcula lo que habrás pagado en total mediante esta fórmula y luego explica si lo harías o no y por qué.
- Precio al contado del coche: 16.000 euros. Duración del contrato del leasing: 48 meses.
- Cuotas de 200 euros. (excluido IVA), que se tienen que abonar el día 30 de cada mes.
- Importe de la opción de compra: 5000 euros que se pueden hacer efectivas el 30 de enero de un año que se estipule. Entrada: 7.000€

- c. En el mercado, un préstamo personal tiene un interés del 6%. Teniendo en cuenta que financia sólo 9.000€ (ya que tiene 7.000€ en metálico), ¿cuánto pagará en caso de comprar el coche mediante un préstamo personal?.
- d. Una empresa tiene de media, un total de facturas que cobrar por importe de 120.000€ al mes. Para ello tiene trabajando a un administrativo que cobra 1.000€ al mes y que consigue cobrar el 80% de las facturas. Una empresa de factoring le ofrece hacerse cargo de todas las facturas a cambio del 30% del total del importe. ¿Le interesaría?. ¿Por qué?.
- e. ¿Verdaderas o falsas? (V/F)
- 1. Tanto el renting como el leasing nos permiten quedarnos con el bien pagando una cuota final.
- 2. Las compañías aéreas de vuelos privados usan el leasing para financiar la adquisición de aviones.
- 3. La amortización es la pérdida de valor de un activo.
- 4. El préstamo tiene intereses más bajos que el crédito.
- 5. Si no se tiene liquidez, para aquellos casos en que se deben afrontar pagos inesperados es conveniente el crédito al préstamo.
- 6. En un crédito, nos conceden un límite y podemos disponer de lo que necesitemos sin necesidad de retirarlo todo.
- 7. Si un emprendedor piensa adquirir un local, es conveniente pedir un préstamo a un crédito



PRÁCTICA 18. CROWDFUNDING



Apalancate.es ha decidido lanzar una campaña de Crowdfunding cara a poder colgar en internet todos los apuntes interactivos de las distintas asignaturas de bachillerato. A cambio de que dones 100€, la web te ofrece diferentes recompensas. Indica si se trata de crowsourcing, crowdonation, crowdlending o crowdsourcing.

Una foto dedicada del autor Un email dando las gracias

Pasado un año, 120€ El 1% del capital de apalancate Poder elegir la mascota de la web Participar en los futuros beneficios

Una felicitación por tu cumpleaños Un contrato
de trabajo
en
apalancate

Un disco con una canción dedicada Entrar como socio de la web

CROWDFUNDING

CROWDLENDING

CROWDINVESTING

CROWDSOURCING

CROWDONATION

SEGUNDA PARTE DE LA ACTIVIDAD

Ahora, que ya has aprendido lo que es el Crowdfunding, debes pensar un objetivo y lanzar una campaña de crowdfunding, dando diferentes recompensas. En www.lanzanos.com puedes ver muchas campañas pasadas y aún en vigor que puedes coger como idea... ¡que sea original e interesante!.



6 PUESTA EN MARCHA DE LA EMPRESA

PRÁCTICA 19. TRÁMITES INICIALES

Jesús Piros, está decidido a montar una pastelería con un pequeño servicio de cafetería. Para ello va a contratar a un pastelero y a un camarero, además de ser el mismo el administrador de la sociedad que creará con otros dos socios, con la forma jurídica de SL. Para su negocio va a comprar una furgoneta de segunda mano que pondrá a nombre de la empresa. Está muy liado con los trámites iniciales (no tiene conocimientos de economía) pero tú sí. Debes colocar los trámites al lugar correspondiente de la pizarra (debajo del organismo en el que deberá realizarlo). Luego, indica con un número el orden en

Comunicación de la apertura del centro de trabajo

adminitradores

del libro de visitas

Obtención y

legalización

Licencia de obras para adecuación de la pastelería Cambio de titularidad de la furgoneta de reparto Alta en el Impuesto de Bienes Inmuebles (IBI)

Alta en el
régimen de censo de
autónomos de empresarios

Alta de trabajadores por cuenta ajena Alta en el Impuesto de Actividades Económicas Alta de los libros obligatorios de contabilidad que puedes (o debes) realizarlos. Oio. en algunas ocasiones no hay determinado, orden pero en la mayoría de los trámites sí. Quizás haya trámites que no correspondan a ninguno de ellos sino que no son propios del inicio actividad y se hacen en otros lugares.

סוועפוועעונהגע

CONSEJERÍA De trabajo INSPECCIÓN DETRABADO

AGENCIA TRIBUTARIA

20GIYT 25GAYIDYD



PRÁCTICA 19. TRÁMITES INICIALES

Mario, Ana y Luis son tres amigos que van a montar una floristería. Mario y Ana pondrán cada uno 10.000€ mientras que Luis aportará una furgoneta valorada en 20.000€. Sólo éste último trabajará en la empresa. No habrá más trabajadores. Piensan alquilar un local que sólo necesitarán pintarlo y poco más. Indica (razonadamente) la forma jurídica que elegirías e indica los trámites necesarios para iniciar la actividad.

7 PLAN DE EMPRESA



PRÁCTICA 20. ¿QUÉ ES EL PLAN DE EMPRESA?

En la web de apancate.es, en la práctica correspondiente, tienes un video sobre el plan de empresa que debes ver con atención. Luego responde en el cuaderno a a las siguientes preguntas:

- 1.¿Por qué es necesario el plan de negocio o de empresa?
- 2.¿Quién debe hacerlo?.
- 3. Enumera los apartados que debe tener.

4.¿Qué significa que es un documento vivo?.



PLAN DE EMPRESA

PRÁCTICA 21. EL PLAN DE EMPRESA

Esta práctica, está dividida en varias partes. Se trata de que hagas un MINI plan de empresa. 'Mini' en el sentido que es podríamos decir, de prueba pero se trata de que tomes contacto con él y te plantees cómo rellenarlo. Así, debes pensar montar algún negocio que por uno u otro motivo, conozcas algo: la floristería de tu tío, la tienda de chuches que visitas cada día o esa tienda de juegos que tanto te gusta. No se trata de ser original, sino de que conozcas algo del negocio que podrías crear.

Una vez elegido, rellena estos dos primeros apartados. El primero es la portada y el segundo es la descripción del negocio (hazlo con cierto detalle, no digas 'floristería', así como de indicar que objetivos te gustaría alcanzar divididos en etapas.

PLAN DE EMPRESA NOMBRE DEL NEGOCIO

NOMBRE DEL SOCIO

FECHA

1. TU NEGOCIO Y TUS OBJETIVOS
Describe brevemente tu negocio:
Describe los objetivos: Objetivos a corto plazo (este año):
Objetivos a corto plazo (este año):
1.
2.
Objetivos a medio plazo (1-2 años):
1.
2.
Objetivos a largo plazo (3 años o más):
1.
2.

En esta segunda parte, tendrás que rellenar dos nuevos apartados. En el primero se trata de que indiques si tienes algún tipo de experiencia, formación o habilidades relacionado con el negocio que deseas crear. Se trata de que respondas algo, así que si no tienes nada que decir, conviene que te inventes algo. Si vas a comprar a una tienda de chuchues, bien puedes decir que has trabajado 1 mes ayudando al encargado o lo que se te ocurra.

Luego se trata de que indiques el público objetivo al que va dirigido tu producto. Piensa un poquito....

2 angle 30 trata de que marques el publice es jeuve al que va amgide la producte. Fishea am poquite
2. TUS HABILIDADES Y EXPERIENCIA
Indica cualquier experiencia o trabajo (no hace falta que sea remunerado) que pueda valer
para tu negocio:
Indica si tienes estudios o alguna formación de cualquier tipo que pueda valer para tu negocio:
inaca si tiches estadios o digana formación de eddiquier tipo que pacad valer para ta negocio.
Indica si tienes alguna habilidad que pueda valer para tu negocio:
Tendrás lagunas en tu formación. ¿Qué necesitarías aprender para mejorar relacionado con tu
empresa?. ¿Sabes cómo se llama el grado, curso, módulo, etc que podrías necesitar?

3. TUS CLIENTES OBJETIVOS									
	EDAD SEXO INGRESOS REGIÓN								
	De 0 a 25 años		Hombre		Ingresos bajos		Local		
	De 25 a 40 años		Mujer		Ingresos medios		Regional		
	De 40 a 60 años		Indiferente		Ingresos altos		Nacional		
	Más de 60 años				Grandes fortunas		Internacional		

¿Cuántos clientes calculas que podrías tener diariamente en tu zona?:

Selecciona con una x (arriba) las características de tus clientes. Explícalas:

¿Por qué comprarían tu producto o servicio?:

Razona el precio aproximado de tu producto (indica algunas razones)

Vamos a pasar a los siguientes apartados. En el primero debes explicar los competidores que tu producto tiene y sus puntos débiles, además de realizar un análisis DAFO de tu idea de negocio, indicando debilidades, fortalezas, etc. Si no recuerdas como se hace, mira en el tema correspondiente. Luego piensa un poquito en un plan de marketing y cómo vas a promocionar tu futura empresa. Darse a conocer es vital, así que se creativo. ¡Seguro que puedes!.

4. MERCADO Y COMPETIDORES						
	¿Qué medios has usado para	conocer o	ı tus competidores?:			
	He usado encuestas		He preguntado a sus clientes			
	He investigado en internet		He preguntado a sus clientes			
	He curioseado por Facebook o Twitter		Mi experiencia personal			
	Familiares o amigos		Otros motivos			
	Principal c	ompeti	idor			
	Nombre y ubicación o web:		Precio del producto:			
	Fortalezas:		Debilidades:			
-		-				
-		_				
_		_				
	Tune	gocio				
	Tu ne Qué tiene de diferente con	respec	cto a tu competidor?			
	Fortalezas:		Debilidades:			
	Fortalezas.		Debiliadaes.			
-		-				
-		-				
-		-				
	Oportunidades:		Amenazas:			
-		-				
-		-				
_		_				

5. EL PLAN COMERCIAL									
¿Cómo voy a promocionar mi negocio?:									
Crearé una web	Publicidad online	Merchandising	Vallas						
Redes sociales	Televisión	Prensa	Radio						
Amigos y familia	Carteles	Otros							
Elige tres de los medio	os que has indicado antes y	y explica con detalle lo	que piensas hacer:						
1.									
2.									
3.									

El siguiente apartado (venga, ya queda poco) es qué recursos vas a necesitar para tu empresa. Empezarás con los proveedores, que te suministran los bienes y servicios necesarios para el funcionamiento de tu negocio. Pueden ser materias primas (comida, flores, bebidas, juegos, ...) o servicios (internet, transporte, etc.). Luego pon a prueba tu imaginación y decide cuántos trabajadores necesitarás así como su función. Acaba con los elementos materiales que necesitarás.

6. PLAN DE PRODUCCIÓN							
Indica los detalles de dos proveedores de recursos necesarios para tu negocio:							
Proveedor #1							
Organización:	Nombre y ubicación:						
Sin acuerdo especial	-						
Contrato normal	_						
Contrato exclusivo	_						
Contrato basado en proyectos	_						
Bien o servicio suministrado:	Tipo de relación:						
-	-						
	_						
Duestee	- Alan HA						
Provee							
Organización:	Nombre y ubicación:						
Sin acuerdo especial	-						
Contrato normal	-						
Contrato exclusivo	-						
Contrato basado en proyectos	-						
Bien o servicio suministrado:	Tipo de relación:						
-	-						
-	-						
-	-						
Recursos	humanos						
¿Vas a necesita							
Sí, alguno necesitaré (responde al apartado A)	· ·						
Por ahora no, pero sí dentro de unos meses (respon	nde al apartado A)						
No, me apaño solit@ (responde al apdo B)							
A. ¿Cuántos trabaja	dores contratarás?						
Tiempo completo	Tiempo parcial (media jornada u otro horario)						
Explica qué van a hacer y qué conoc	imientos o habilidades necesitarán:						
2. piro que varra masor y que comocimientos o masimadado mocositaran.							
B. Explica qué labores vas a realizar en la e	empresa y como vas a apanartelas solit@						
I and the second							

	Capital f	ísico					
¿Qué medios materiales o inmateriales vas a necesitar?							
Oficina	Local comercial	Mobiliario	Equipo informático				
Maquinaria	Almacén	Coche	Furgoneta				
Motocicleta	Página web	Nave industrial	Otros				
1.							
2.							

El último apartado es el plan financiero. Indica el origen de tus necesidades financieras así como los elementos en que podrás invertirlo. También deberás pensar a medio o corto plazo (más de un año), posibles necesidades y cómo podrías afrontarlas desde el punto de vista económico (por ejemplo, reponer una furgoneta mediante renting).

Indica la	7. PLAN FIN	s necesarios para tu neg	iocio:			
De 0 a 3.000€						
De 3.000€ α 10.000€						
De 10.000€ a 60.000€						
Más de 60.000€						
E	xplica el origen de los	fondos que necesitas:				
Los pondré yo de mi propio bolsillo Buscaré financiación ajena						
Una parte será propio y otra de origen externo Buscaré socios						
Todo será de origen exte	Todo será de origen externo Otros					
	¿Para qué neces	sitas el dinero?:				
Oficina	Local comercial	Mobiliario	Equipo informático			
Maquinaria	Almacén	Coche	Furgoneta			
Motocicleta	Página web	Nave industrial	Otros			
	Desarrolla en qué va	s a invertir el dinero:				

Financiación a medio y largo plazo

Después del primer año, pueden surgir otras necesidades de financiación. ¿Qué podrías plantearte solicitar?

Préstamo	Renting	Factoring	Obligaciones
Crédito	Leasing	Ampliar capital	Créd. proveedores
Crowdfunding	Otros		

Explica para qué lo necesitarías v el posible motivo: