



CULTURA EMPRENDEDORA Y EMPRESARIAL

Apuntes extraídos de la web www.apalancate.es.

Contenido bajo licencia [licencia CC BY-SA-NC 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/).

Indice

TEMA	PÁGINA
1. Emprendedor y sociedad.	3
2. El mercado laboral.	11
3. La administración de la empresa.	21
4. Contabilidad e impuestos.	38
5. Financiación de la empresa.	48
6. Puesta en marcha de la empresa.	55
7. El plan de empresa	63



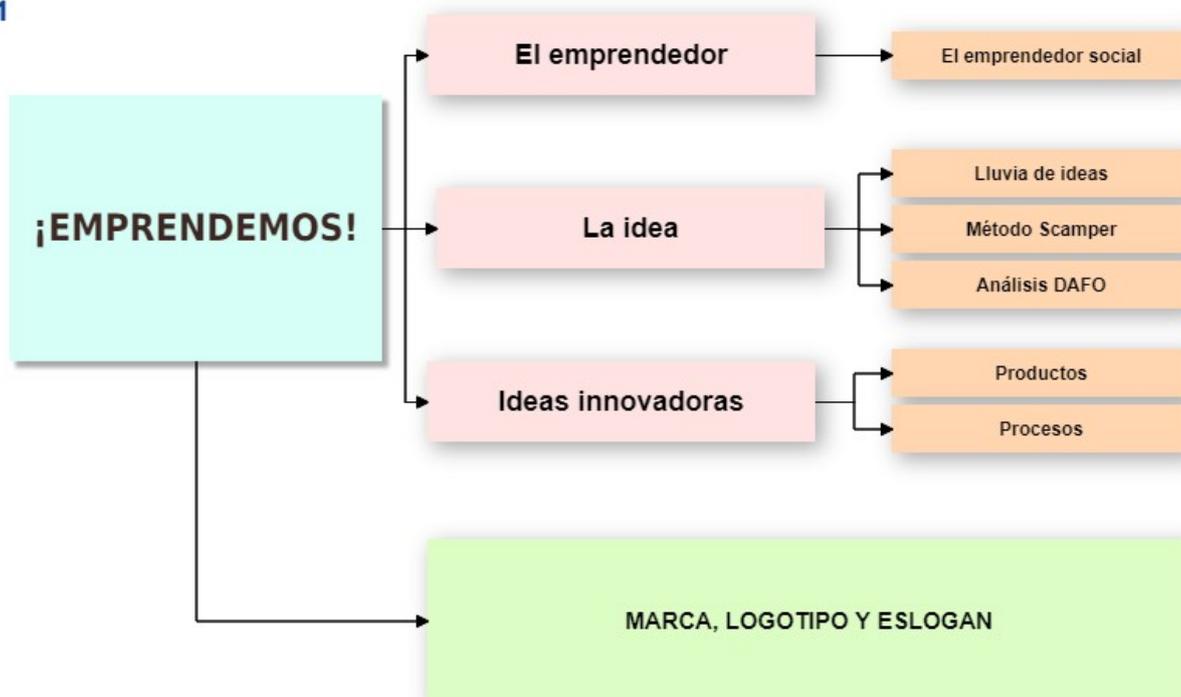
TEMA 1

EMPRENDEDOR Y SOCIEDAD

1. El emprendedor
2. La idea.
3. El análisis DAFO
4. El emprendedor social
5. La idea

Cultura Emprendedora y Empresarial

TEMA 1



1. El emprendedor

"Tu tiempo es limitado. No lo desperdicias viviendo el sueño de otra persona".

Steve Jobs.

En 1935, un norteamericano llamado Charles Darrow, un vendedor de calefactores domésticos desempleado del sureste de Pensilvania durante la Gran Depresión de los años treinta, patentó un juego de mesa con el nombre de Monopoly. Tras varios fracasos iniciales, finalmente la empresa Parker (hoy Hasbro) compró los derechos, convirtiéndole en la primera persona en hacerse rico con un juego de mesa. Hoy, el Monopoly es uno de los juegos de mesa comerciales más vendidos del mundo. De este juego se han hecho innumerables versiones e incluso hay otros juegos muy diferentes basados en la estética del Monopoly.

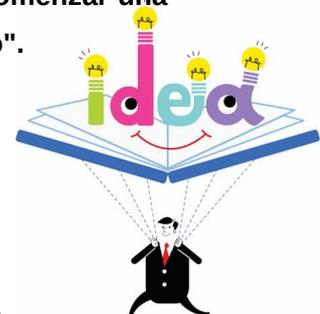
Sin embargo, lo que pocos saben es que la idea original fue de una compatriota suya llamada Elizabeth Magie que en 1903 crea "The Landlord's Game". Elizabeth y su familia, eran amigos personales de Abraham Lincoln y sobre todo eran Georgistas; doctrina económica que es una especie de mezcla entre las ideas capitalistas y comunistas que se iban abriendo camino en esa época. Defensora sin duda de la clase media, Elizabeth impregnó esa idea en el juego de forma que las posesiones más caras no son las mejores y tampoco es necesario construir mucho para obtener una alta rentabilidad. De hecho, la estrategia ganadora es la que se puede comparar con una "clase media" en el juego, es decir, comprar los terrenos de precio medio y construir en ellos 2 o 3 casas.

¿Qué es emprender?. Según la Real Academia Española, emprender es **"acometer y comenzar una obra, un negocio o un empeño, especialmente si encierran cierta dificultad o peligro"**.

1.1 El emprendedor

Emprender es tener una idea y defenderla. Emprender es ser valiente, superar barreras, ser inconformista, estar abierto a las oportunidades, afrontar el fracaso, voluntad y talento. Es transformar una idea existente en algo diferente o bien crear un producto novedoso para sí mismo o para los que los rodean. Los emprendedores no pertenecen a un grupo social concreto, ni todos tienen los mismos estudios, ni siquiera han nacido en el país que emprenden. Pero a todos ellos les une una especie de "espíritu" que hacen que sí tengan algo que les une. A este conjunto de cualidades que pronto llamaremos como "espíritu emprendedor".

Desde hace un tiempo, los países desarrollados están fomentando este espíritu emprendedor entre sus ciudadanos, sobre todo los más jóvenes. Esta asignatura, es un buen ejemplo de ello. Este esfuerzo se justifica por varios motivos:



- El siglo XXI ha traído al mundo empresarial nuevos retos. La globalización es un fenómeno imparable y los empresarios necesitan ahora grandes dosis de innovación, creatividad e iniciativa para poder consolidar su cuota de mercado.
- Es imprescindible dejar a un lado esa idea de "trabajo estable y para toda la vida" que están muy presentes en España, por los que nuestro país tiene uno de los índices más bajo en cuanto a "Espíritu Emprendedor" de la OCDE.
- Es un elemento fundamental para crear empleo y mejorar la competitividad de España.
- Finalmente y no menos importante, es una forma de llevar al límite el potencial personal.

1.2 El "espíritu emprendedor"



En esas cualidades podemos encontrar la ambición para afrontar el proyecto, la superación ante los problemas que sin duda se presentarán. La constancia, para no rendirse nunca; la capacidad de liderazgo y organización; la oportunidad de hallar ese producto o servicio no que no proporciona el mercado, etc. Pero no te preocupes. Si crees no tenerlas "de serie", sin duda, el aprendizaje y el tiempo puede hacer que adquieras todas las necesarias para afrontar tu proyecto.

Esta serie de características, que podemos dividir en personales y sociales.

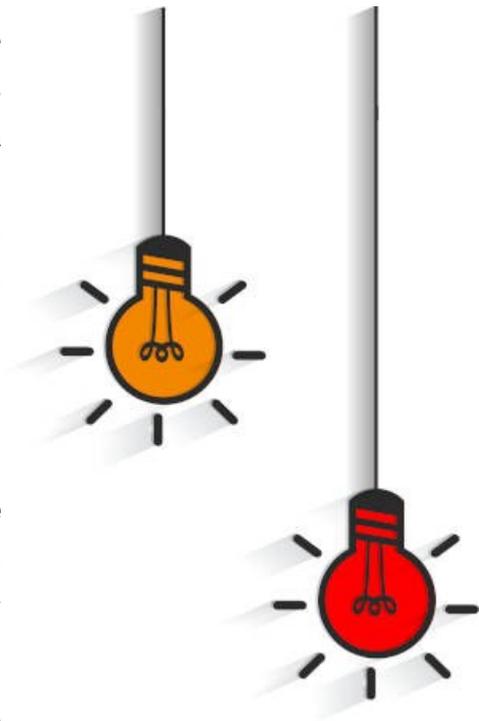
- Personales: innovación, autonomía, perseverancia, confianza, responsabilidad, oportunidad, organización, etc.
- Sociales: liderazgo, espíritu de equipo, solidaridad, etc.

2. Las ideas innovadoras

La innovación se ha convertido en un elemento fundamental en gran parte de las empresas de los países desarrollados. Hemos visto como muchas empresas, en su día líderes del mercado, desaparecían por efectos de la competencia. A su vez, los consumidores nos hemos vuelto más exigentes. Cuando compramos un producto ya no sólo nos fijamos en su utilidad, sino que elementos tan secundarios como el embalaje, se pueden convertir en elemento decisivo a la hora de elegir.

- Innovar en la empresa es crear algo nuevo o cambiar algo ya existente creando valor y utilidad. Así pues no siempre se trata de sacar al mercado algo nuevo sino de observar y ver lo que ya existe intentando mejorarlo y darle más valor.
- **Innovación de producto:** se trata de crear un producto nuevo para introducirlo en el mercado o bien, alterar las características o funciones de uno ya existente. Un ejemplo de producto nuevo sería el caso del dron. El patín eléctrico sin embargo, se trata de la mejora de un producto (el patín) que ha sufrido importantes modificaciones.
- **Innovación de procesos:** consiste en mejorar o alterar los procesos de fabricación o distribución de un producto. La forma que tienes de recibir estas clases se trata de una innovación de proceso, ya que se ha cogido un producto/servicio (la enseñanza) y se ha modificado el proceso de distribución (virtual en lugar de presencial).

Diferencia entre innovación, invención y mejora: Estos tres términos aunque parecidos, significan algo ligeramente diferente. La innovación se diferencia de la invención, en el que la primera se refiere al uso de una nueva idea o método, mientras que la invención se refiere a la creación de la idea o método en sí mismo. Por último, la innovación se diferencia de la mejora en que la innovación se refiere a la noción de hacer algo diferente en lugar de hacer lo mismo pero de otra manera y evidentemente, mejor.





3. El análisis DAFO

Este análisis es de los primeros que cualquier empresario debe hacer. No sólo al principio de una actividad, sino a la hora de tomar decisiones de cierta relevancia. Es un instrumento usado en la economía pero que se aplica a numerosos campos. Incluso tú mismo, puedes hacerte tu propio análisis DAFO. Si lo ordenas de manera diferente, será FODA. A mí, me suena mejor DAFO.

Se llama así porque consiste en buscar los aspectos más relevantes, negativos y positivos y tanto desde el punto de vista interno y externo. El ejemplo del que se habla es de una tienda de ropa exclusiva situada en una ciudad de tamaño mediano.



Debilidades: Debilidades: son los puntos débiles de la idea, aquellas situaciones o recursos que limitan el aprovechar ciertas oportunidades. Ejemplo: la localización del negocio en las afueras hace poco visible la tienda.

Amenazas: Amenazas: Elementos del entorno que limitan el progreso como la competencia o la situación del mercado. Ejemplo: pocas personas con altos ingresos en la zona.

Fortalezas: en este caso son los puntos fuertes de la idea y que son muy beneficiosos para el emprendedor. Ejemplo: posibilidad de vender otras líneas de productos...relojes, pulseras, etc.

Oportunidades: Oportunidades: situaciones positivas externas del entorno del emprendedor y que conviene aprovechar. Ejemplo: ausencia de negocios que vendan ropa exclusiva en la zona.

4. El emprendedor social

La historia de Muhammad Yunus comienza cuando llegó a Jobra, un pueblo de su país Bangladesh, que había sido devastado por las inundaciones. A Muhammad, economista, se le ocurrió entonces prestar a un grupo de mujeres de la comunidad la (para nosotros ridícula) cifra de 27 dólares, sin intereses, para financiar distintas iniciativas de emprendimiento y así sacarlas de la situación de pobreza en la que se encontraban tras el desastre. ¿Crees que fue tirar el dinero?. Desde entonces, los microcréditos se han convertido en un icono de la cooperación al desarrollo y una herramienta fundamental para la lucha contra la pobreza. En 2006, Yunus recibió el premio Nobel de la Paz por su lucha contra la pobreza a través del Grameen Bank y por lograr una economía justa para las clases pobres.



Cuando un emprendedor materializa su idea en forma de empresa, lo puede hacer de dos formas básicamente. Por un lado puede establecerse como empresario individual (autónomo). La ventaja principal es la sencillez en la constitución y los trámites y suelen aparecer cuando el emprendedor actúa sólo. Pero cuando lo hace con más personas, de manera colectiva, asociándose a otros emprendedores, debe elegir una forma distinta de constituir la empresa. En este último caso, existen numerosas formas de constituir la empresa (aunque también existen otras figuras como fundaciones o asociaciones). Una de las más usadas es la Sociedad Cooperativa, aunque en Andalucía en comparación con otras regiones del norte, es una figura empresarial muy poco usada y conocida. En temas siguientes veremos un poco de estas formas jurídicas. También se estudian en economía de 1º y 2º de bachillerato.

5. La idea

5.1 La lluvia de ideas



Se puede llamar lluvia de ideas, tormenta de ideas o incluso brainstorming. En el año 1939, Alex Osborn estaba investigando sobre diferentes maneras de generar creatividad, cuando se percató de que la mejor manera de ser creativo en una empresa es a través de la interacción y el trabajo en equipo. Todos juntos podían dar sus opiniones y sugerencias sobre un tema determinado. Creó de esta manera la lluvia de ideas.

Consiste simplemente en pensar rápida y espontáneamente sobre un tema propuesto. Todos los participantes en el debate ofrecen las ideas que tengan y estén relacionadas con el asunto a

discutir. Un moderador escribe las ideas generadas donde puedan ser vistas por todos en un folio. Luego se intenta relacionar todo lo dicho y de esas combinaciones se intenta generar la próxima gran idea de tu empresa.

Debes reunirte con un grupo de compañeros o de no poder ser así, de manera individual y decir las ideas de negocio o los problemas no cubiertos por un bien o servicio que se te puedan ocurrir. De todas ellas, poco a poco se van descartando las más inverosímiles, poco realizables o poco innovadoras, hasta dar con una o varias que podrían ser el germen de una nueva idea de negocio.

5.2. El método Scamper

La finalidad de este método es facilitarnos la búsqueda de ideas y soluciones a problemas concretos a través de preguntas para activar la creatividad y las habilidades para resolver problemas. No es otra cosa que una mejora del método anterior de la lluvia de ideas.

Sus siglas se traducen en lo siguiente:

- Substitute: Sustituir.
- Combine: Combinar.
- Adapt: Adaptar.
- Modify: Modificar.
- Putt other uses: Probar otros usos.
- Eliminate: Eliminar.
- Reverse: Reordenar, rediseñar.

Para poner en marcha el método, primero será la identificación del problema que nos interesa resolver. Luego intenta responder de manera general a las siguientes preguntas:

Sustituir. ¿Qué se puede sustituir?.

Combinar. ¿Qué se puede combinar?.

Adaptar. ¿Cómo adaptarlo?.

Modificar. ¿Se podría modificar?.

Proponer. ¿Puede ser de otra forma?.

Eliminar. ¿Se podría eliminar o disminuir?.

Reordenar. ¿Puede cambiarse el orden de algún aspecto, paso o característica?.

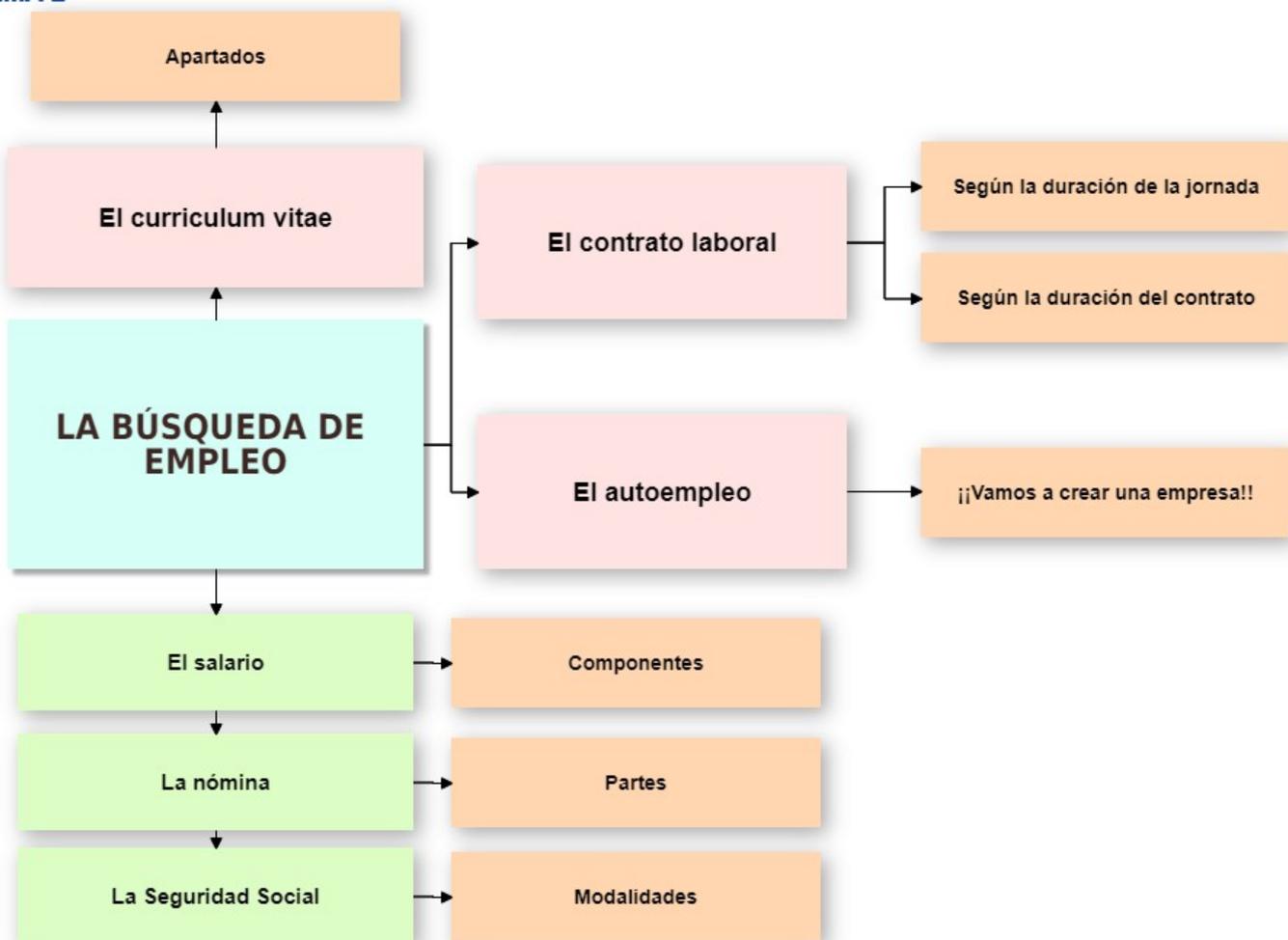


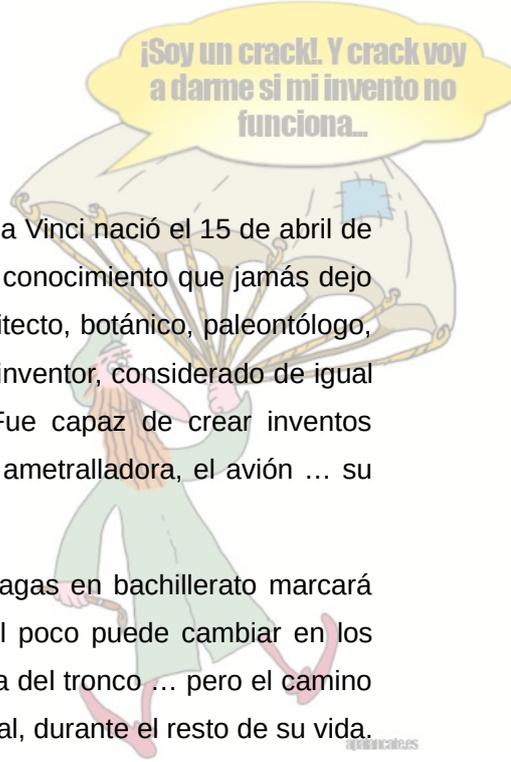
EL MERCADO LABORAL

1. El emprendedor
2. La idea.
3. El análisis DAFO
4. El emprendedor social
5. La idea

Cultura Emprendedora y Empresarial

TEMA 2





¡Soy un crack! Y crack voy a darme si mi invento no funciona...

Leonardo di ser Piero da Vinci, sencillamente conocido como Leonardo da Vinci nació el 15 de abril de 1452 y falleció a los 67 años de edad. Fue un intelectual hambriento de conocimiento que jamás dejó de leer y educarse. da Vinci logró hacerse como pintor, anatomista, arquitecto, botánico, paleontólogo, científico, escritor, filósofo, escultor, músico, poeta, urbanista, ingeniero, inventor, considerado de igual forma como un visionario futurista y por supuesto, un gran artista. Fue capaz de crear inventos revolucionarios que se adelantaron en siglos a su tiempo: el tanque, la ametralladora, el avión ... su vida, obras y escritos están llenos de misterios.

En este curso estás empezando tu propio itinerario personal. Lo que hagas en bachillerato marcará toda tu vida. Piensa que eres una árbol y que está creciendo. El árbol poco puede cambiar en los últimos años de su vida; poco importa lo que sucede en una rama alejada del tronco ... pero el camino que toma el tallo y las raíces en su inicio, le marcarán para bien o para mal, durante el resto de su vida.

El objetivo de esta asignatura es la de ayudarte si en algún momento, deseas emprender. Los conocimientos que vas a adquirir son mínimos e insuficientes. Es un libro del que sólo te voy a mostrar el índice y un pequeño resumen de cada capítulo, pero te servirá para construirte a tí mismo y a veces, ayudarte a saber que al menos, está ahí.

Como decía Gila ...

“Yo eso no lo sé, pero tengo el teléfono del que lo sabe”.

1. La búsqueda de empleo

“El que no valora la vida, no se la merece”.

Leonardo Da Vinci

Si emprendes serás tu propio jefe, pero esto no siempre es así e incluso puedes ser emprendedor trabajando para una empresa. En otras palabras, posiblemente seas un asalariado. El mercado laboral es difícil y complejo y está compuesto por tres elementos: la oferta, la demanda y los intermediarios del mercado laboral. La oferta son los puestos de trabajo que ofrece el mercado laboral en un determinado momento. La demanda son todas las personas que pueden trabajar y desean hacerlo. Los intermediarios son organismos y entidades que pretenden facilitar la conexión entre demanda y oferta, proporcionando un lugar de encuentro entre oferta y demanda.



Entre estos intermediarios, tanto públicos como privados, podemos destacar a:

- Servicios Públicos de Empleo (S.A.E.).
- Las Agencias de Colocación.
- Las Empresas de Trabajo Temporal.

Independientemente de lo anterior, a la hora de buscar empleo, tienes dos vertientes: una pública y otra privada.

- La oferta pública de empleo, la puedes encontrar por un lado, en las agencias públicas de empleo (en Andalucía es el Servicio Andaluz de Empleo), así como en los distintos boletines oficiales donde se publican las diferentes ofertas. Así tenemos el Boletín Oficial del Estado (BOE), el de la comunidad (BOJA por ejemplo) o el de la provincia.

- En lo que atañe a la oferta privada, sin duda ésta es más extensa y es donde entra en juego la imaginación. Aún así, existen las vías tradicionales: anuncios en prensa o radio, agencias privadas de colocación, empresas de trabajo temporal (ETT), solicitudes espontáneas, etc. Sin duda, internet también ha revolucionado este mercado. Hoy en día hay plataformas especializadas donde dejar tu curriculum (infojobs, monster, etc) o redes sociales, sobre todo Linked In, en donde las empresas acuden a buscar talentos.



2. El curriculum vitae

El CV es un documento en el que has de plasmar cualquier aspecto relevante para buscar trabajo. Hay muchas formas de hacerse e incluso hoy, puedes encontrar algunos sumamente originales (hay quien se ha subido a un metro y se ha puesto a cantar su curriculum). En un mundo laboral tan competitivo, es tu carta de presentación. Lo que el empresario ve en él, su contenido, su presentación, etc., dirá mucho de ti.

También al principio se paga la novatada y uno piensa que un CV de 30 páginas es imbatible. Todo lo contrario, nadie te contratará si presentas algo así. Lo normal es un par de páginas. Como ejemplo está Katie, una estadounidense de 20 años elaboró “supuestamente” el “currículum perfecto” tras muchas pruebas y con él ha conseguido ofertas de trabajo de Google, eBay, Spotify y más de 20 startups. Simon lleva el mundo de la empresa en la sangre, y es que con tan solo 14 años ya era emprendedora. Actualmente es la fundadora de More Money For Me, un proyecto a través del que ayuda a jóvenes a triunfar económica y profesionalmente.

2.1 Consejos para un buen CV

Éstos son algunos de los consejos para un buen Curriculum Vitae:

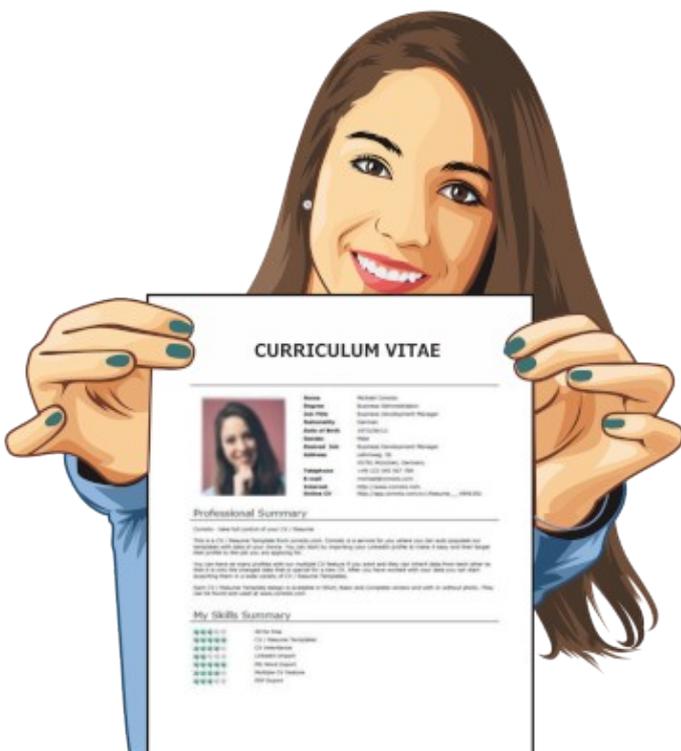
- Tu curriculum debe impactar al seleccionador: Debes imaginar el CV como el papel en el que escribirás las preguntas que te gustaría que te hicieran, cómo te gustaría impresionarles, y por qué quieres sobresalir sobre el resto.
- Claridad y concisión: No te enrolles. Ve al grano y dedícate a incluir lo más importante. Un currículum debe ocupar una hoja, si ocupa más estás incluyendo información irrelevante.

- Los resultados importan: Es importante mencionar tus resultados en los lugares en los que has trabajado. Cómo y por qué has hecho mejor a la empresa que ha contado con tus servicios.

- Incluye tus proyectos: Si has realizado algún proyecto de interés, inclúyelo. • Es recomendable con incluyas links con tu perfil de LinkedIn, Twitter o el de tu blog, si es que tienes.

- Elimina lo antiguo, ya no es relevante.

- Destaca, diferénciate, consigue que se fijen en ti por no ser uno más del montón. • Personaliza tu CV:



Encárgate de modificar un poco tu CV dependiendo de a quién se lo envíes. Intenta encontrar qué puntos fuertes podrían ir bien con esa empresa a la que mandas tu CV.

2.2. Apartados del Curriculum Vitae

A la hora de hacer un CV clásico, debes incluir los siguientes campos:

1. Datos personales: Nombre y apellidos, DNI, lugar y fecha de nacimiento, dirección personal, teléfono de contacto, dirección de correo electrónico...

2. Formación académica: Estudios realizados, indicando fechas, centro, y lugar donde se han realizado. Se suele poner de más nuevo a más antiguo. Ejemplo:

Curso 2020/21. Máster en Asesoría Fiscal. Universidad de Sevilla.

Curso 2015/16 al 2020/21. Grado en Economía. Universidad de Cádiz.

3. Formación complementaria: Estudios y seminarios que amplían y complementan tu formación reglada, indicando las fechas, el centro y el lugar donde fueron realizados.

Ejemplo: Marzo 2022. Curso de fiscalidad internacional. CEA, 30 horas.

4. Experiencia Profesional: Contratos, convenios y colaboraciones. Experiencia laboral realizada incluyendo las prácticas de los estudios que puedan ser de interés para la empresa que desea contratarte. No olvides señalar las fechas, la empresa dónde trabajaste y las funciones y tareas llevadas a cabo.

Ejemplo: 2015 (3 meses). Prácticas en RENFE ejerciendo las tareas de administrativo en el departamento de recursos humanos.

5. Idiomas: En este apartado mencionarás los idiomas que conoces y tu nivel. Si obtuviste algún título reconocido, como por ejemplo el 'First Certificate' en Inglés, que acredite tus conocimientos, indícalo.

6. Informática: Señala aquellos conocimientos informáticos que poseas: sistemas operativos, procesadores de texto, hojas de cálculo, bases de datos, diseño gráfico, internet, etc.

7. Otros Datos de Interés: En este último apartado señala todos aquellos aspectos que no han sido incluidos todavía, tales como: Carné de conducir, concursos ganados etc. No por ser el último es el menos importante.



Aunque un curriculum se puede hacer de muchas formas, vamos a hacerlo por orden cronológico. No obstante, todo lo anterior es para crear un curriculum clásico. Hoy en día han cambiado mucho la forma de hacerlo y es a veces tan importante las formas como el contenido. Antes de hacerlo, piensa a quién va dirigido e intenta ser original. Si buscas en Google "curriculum original", puede servirte de inspiración.

2. El contrato laboral

La relación entre trabajadores y empresarios se recoge en una ley, en el Estatuto de los trabajadores. Ahí se regulan condiciones mínimas de vacaciones, salario, jornada, etc. Pero sobre todo lo que se regula es el contrato de trabajo, acuerdo entre empresario y trabajador para realizar un trabajo a cambio de una retribución.

Hay muchos tipos de contrato y prácticamente no hay gobierno que no haga una reforma de mayor o

menor calado. En la imagen tienes algunos de ellos (tipos de contrato 2014. Fuente: inemcitaprevia.es) Vamos a ver los más importantes:

TIPOS DE CONTRATOS LABORALES

1 CONTRATO INDEFINIDO

OBJETO
Contrato sin límite temporal en cuanto a su duración. Puede celebrarse a jornada completa, parcial o para la prestación de servicios fijos discontinuos.

FORMALIZACIÓN
Verbal o escrita. En algunos casos es exigible por escrito y en modelo oficial. Se comunicará al SEPE en un plazo de 10 días.

CLÁUSULAS ESPECÍFICAS
En algunos casos pueden ser beneficiarios de incentivos a la contratación.

OTROS
Si no se formaliza por escrito cuando es obligatorio se presumirá por tiempo indefinido y a jornada completa salvo prueba en contrario.

2 CONTRATO TEMPORAL

OBJETO
Establece una relación laboral por un tiempo determinado. Puede ser a jornada completa o parcial.

FORMALIZACIÓN
Verbal o escrita. En algunos casos es exigible por escrito y en modelo oficial. Se comunicará al SEPE en un plazo de 10 días, así como las prórrogas.

CLÁUSULAS ESPECÍFICAS
Situaciones de temporalidad: Por el objeto de la contratación, para incentivar el empleo, por su función específica y otras situaciones de temporalidad.

OTROS
El uso injustificado de la temporalidad, o el incumplimiento de obligaciones, lo convierte en indefinido. Límite: 24 meses en un periodo de 30 meses.

3 CONTRATO EN PRÁCTICAS

OBJETO
Que el trabajador obtenga una práctica profesional adecuada al nivel de estudios cursados. Para trabajadores con formación universitaria, FP o título oficial equivalente.

FORMALIZACIÓN
Siempre por escrito y en algunos casos usando modelos oficiales. Se comunicará al SEPE en un plazo de 10 días, así como sus prórrogas.

CLÁUSULAS ESPECÍFICAS
En algunos casos pueden ser beneficiarios de incentivos a la contratación. Ej. Garantía Juvenil.

OTROS
Si no se formaliza por escrito cuando es obligatorio se presumirá por tiempo indefinido y a jornada completa salvo prueba en contrario.

4 CONTRATO PARA LA FORMACIÓN Y EL APRENDIZAJE

OBJETO
Para favorecer la inserción laboral de jóvenes y en régimen de alternancia con una actividad formativa.

FORMALIZACIÓN
Siempre por escrito en los modelos oficiales del SEPE. Formalización inicial y prórrogas sujetas a autorización. Se comunicará al SEPE en 10 días.

CLÁUSULAS ESPECÍFICAS
La actividad formativa debe ser la necesaria para la obtención del título y debe estar relacionada con la actividad laboral. Pueden ser beneficiarios de incentivos.

OTROS
Se presumirá por tiempo indefinido cuando terminado el tiempo convenido en el contrato no exista denuncia de ninguna de las partes.

Según la duración de la jornada:

- Tiempo completo, con un máximo de 40 horas semanales.
- Tiempo parcial, un porcentaje de la anterior.

Según la duración del contrato:

- Indefinido o fijo, sin fecha de finalización.
- De duración determinada, donde se establece una fecha de finalización.
- Para recién graduados en la Universidad existen los contratos en prácticas. Para el resto sin titulación, existen contratos de formación y

aprendizaje.

- Contrato por obras y servicios. Son de duración indeterminada y se realizan para hacer cierta obra o servicio concreto.
- Eventuales, por circunstancias de la producción.

- Interinos para cubrir una plaza cuyo titular está ausente.
- Relevos, que son un tipo de contratos que se hacen para ir relevando de manera paulatina a un trabajador cercano a la jubilación.

3. El autoempleo

Si estás pensando montar tu propia empresa, entonces no necesitas hacer un curriculum (en principio) y por tanto, serás tu propio jefe. Hay muchas figuras bajo las que puedes crear la empresa. En economía de 2º de bachillerato las verás y si no, hoy en día hay mucho asesoramiento gratuito por parte de las administraciones. La forma más sencilla de empresa es el empresario individual o autónomo, que se define como la persona, mayor de 18 años, que ejerce de manera habitual, por cuenta propia y personal, una actividad comercial.

Es una definición que deja muchas cosas en el aire: ¿qué significa 'de manera habitual' o 'por cuenta propia'? Es decir, si tu negocio es pintar cuadros y vendes uno o dos al mes, ¿necesitas ser autónomo?. La respuesta a ésta pregunta no es fácil y es algo que te preguntarás llegado el caso. La segunda, ('por cuenta propia') tampoco es sencilla y es lo que hace que importantes empresas internacionales como Glovo o Amazon contraten autónomos que en el fondo, son trabajadores, tal y como distintas sentencias se han pronunciado. Es la figura que se conoce como 'Falso autónomo'. Pero como estoy convencido que serás un jefe competente y legal, seguro que no entras en éstas triquiñuelas que sólo buscan el mayor beneficio de la empresa a costa de perjudicar los derechos de los trabajadores.

4. El salario

Podemos definir el salario como el conjunto de aportaciones económicas que realiza la empresa al trabajador por los servicios prestados. Es muy importante indicar que estas aportaciones no tienen por qué ser necesariamente en dinero (dinerarias) sino que puede ser no dinerarias (también llamadas salario en especie).

El salario tiene varias componentes:



- **Salario base.** Es la retribución que se fija generalmente de manera mensual por realizar el trabajo. Sobre esta cantidad es la que se calcula la pensión futura del trabajador.
- **Complementos.** Son retribuciones extras que recibe por circunstancias del trabajo, nocturnidad, peligrosidad, etc.
- **Horas extraordinarias.** Si el trabajador realiza una jornada laboral más larga de lo que aparece en contrato (siempre voluntaria) recibirá lo estipulado según el convenio colectivo.
- **Pagas extraordinarias.** Son al menos dos pagas a las que todo trabajador tiene derecho de recibir, generalmente en navidades y verano. En realidad es simplemente que el salario anual se divide entre 14 en lugar de 12. Ciertos sectores tienen incluso 4 pagas extraordinarias. En realidad no son pagas “gratis” como algunos piensan. Es simplemente dividir tu salario en 14 en lugar de 12 ya que tradicionalmente se gasta más en verano y navidades y es una forma de “racionalizar” más tu salario.
- **Salarios en especie.** Son aquellos pagos que realiza la empresa al trabajador que no son en dinero. Por ejemplo, guardería gratuita para sus hijos, artículos de la empresa, un coche aportado por la empresa, etc. Estas cantidades deben valorarse económicamente y se incluyen en la nómina.

5. La nómina

Por otro lado, la nómina cuenta con una serie de apartados muy definidos que son los siguientes:

Encabezado, con los datos del trabajador y de la empresa

Devengos: donde se recogen todas las percepciones que recibe el trabajador y que antes se ha mencionado.

Deducciones: a los devengos (o salario bruto) hay que restar una serie de cantidades. En primer lugar la cotización a la seguridad social. Por una parte hay un porcentaje dedicado a contingencias comunes y otra a desempleo. Funciona como una especie de seguro. En caso de desempleo o de sufrir enfermedad, tienes generalmente derecho a cobrar una serie de prestaciones. También retiene una pequeña cantidad (0,10%) para planes de formación del trabajador.

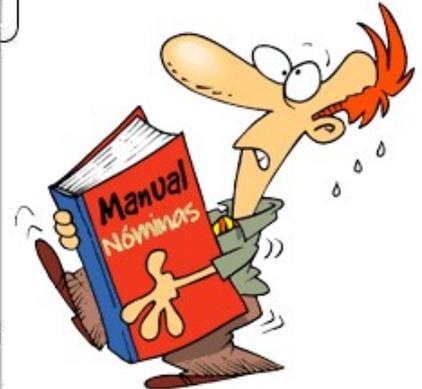
Por último y no menos importante, la empresa retiene al trabajador un porcentaje en concepto del Impuesto Sobre la Renta de las Personas Físicas. Cada año, se suma todo lo retenido y si ha sido superior a lo que el trabajador debe pagar por IRPF, Hacienda le devolvería lo cobrado de más. En caso contrario, sería éste quien debería ingresarlo. Así pues, no es que Hacienda regale nada, simplemente es una devolución (en esta web, aceptamos devoluciones no deseadas por cierto) :)

Por último, el **líquido a percibir**, es la resta de los devengos y las deducciones

La nómina

EMPRESA QUIJOTES LA MANCHA SA		TRABAJADORA MIGUEL DE CERVANTES SAATEDRA		
Domicilio: CALLE DEL TORO 10		N.I.F. 66666666 Número libro de Matricula:		
C.I.F.: 32252124		Núm. afiliación a la Seguridad Social:		
Código de la cuenta de cotización a la Seguridad Social: 11/		Categoría o grupo profesional LICENCIADO		
		Cod.CT: 100 G. Cotiz: 1 Antigüedad: 22/09/1806		
Periodo de liquidación: MENS del 1 de MAYO al 31 de MAYO de 2016 Total Días 30				
I. DEVENGOS		TOTALES		
1. Percepciones salariales		2. Percepciones no salariales		
Salario base 1.769,10		Indemnizaciones o suplidos :		
Horas extraordinarias		Prestaciones e indemnizaciones de la Seguridad Social :		
Gratificaciones extraordinarias		del al		
Salario en especie 577,28		del al		
Complementos salariales :		Indemnizaciones por tratados, suspensiones o despidos :		
C. PELIGROSIDAD		Otras percepciones no salariales :		
ANTIGÜEDAD				
71,13				
377,28				
DEVENGOS: salario total (incluye complementos, salarios en especie, etc)		A. TOTAL DEVENGADO 2.490,09		
II. DEDUCCIONES		2. Impuesto sobre la renta de las personas físicas 2.490,09 18,16 % 452,20		
1. Aportación del trabajador a las cotizaciones a la Seguridad Social y conceptos de recaudación conjunta:		3. Anticipos		
Contingencias comunes 2.905,11 4,70 % 136,54		4. Valor de los productos recibidos en especie		
Desempleo 2.905,11 1,55 % 45,03		5. Otras deducciones :		
Formación Profesional 2.905,11 0,10 % 2,91				
Horas extraordinarias :				
Fuerza mayor %				
Resto horas extraordinarias %				
TOTAL APORTACIONES 184,48		B. TOTAL A DEDUCIR 636,68		
Firma y sello de la Empresa		LIQUIDO TOTAL A PERCIBIR (A-B) Euros 1.853,41		
DEDUCCIONES: parte pagada a la Seguridad Social, a cargo del IRPF, etc.		31 de MAYO de 2016		
Coste Empresa: 3.387,77		RECIBI.		
IBAN: SWIFT/BIC:				
DETERMINACIÓN DE LAS BASES DE COTIZACIÓN A LA SEGURIDAD SOCIAL Y CONCEPTOS DE RECAUDACION CONJUNTA Y DE LA BASE SUJETA A RETENCION DEL I.R.P.F. Y APORTACION DE LA EMPRESA				
1. Base de cotización por contingencias comunes	CONCEPTO	BASE	TIPO	APORTACION EMPRESARIAL
Remuneración mensual		2.490,09		
Prometa pagas extraordinarias		415,02		
Base incapacidad temporal		2.905,11	23,60	685,41
2. Base de cotización por contingencias profesionales y conceptos de recaudación conjunta	AT y EP	2.905,11	1,00	29,95
	Desempleo	2.905,11	5,50	159,78
	Formación Profesional	2.905,11	0,60	17,43
	Fondo Garantía Salarial	2.905,11	0,20	5,81
3. Base de cotización adicional por horas extraordinarias				
4. Base sujeta a retención del I.R.P.F.		2.490,09		

ENCABEZADO: datos de la empresa y del trabajador.



LIQUIDO A PERCIBIR: cantidad que el trabajador percibe. Es el total de los devengos menos las deducciones.

BASES DE COTIZACIÓN: útiles para distintos cálculos (despido, paro, etc). Corresponde el salario y deducciones calculados en 12 pagas.

apalancate.es

6. La Seguridad Social

Ya has visto que en la nómina una parte se quita y va a parar a la Seguridad Social. La empresa también contribuye con una parte importante. Pero ... ¿qué es la Seguridad Social?.

Posiblemente hayas nacido en los últimos años del siglo XX y por eso, te podría parecer que las prestaciones anteriores y la Seguridad Social existen desde siempre. No ha sido así. De hecho, la Seguridad Social apareció en España en el año 1900, con prestaciones muy discretas. De 1900 a 1962, se ampliaron a otras prestaciones como la asistencia médica en parto y embarazo (en esta época la sanidad era de pago).

Entre 1962 y 1968 se sientan las bases para que el sistema pueda cubrir a toda la sociedad, que se consolida con la aprobación de la Constitución Española (año 1978). Por fin se puede decir que la Seguridad Social española es de todos los ciudadanos y para todos los ciudadanos.

En nuestro país, la Seguridad Social funciona mediante dos vertientes:



Mediante una modalidad contributiva: financiándose según las cotizaciones de los afiliados. Las cotizaciones sociales son el porcentaje que empresas y trabajadores aportan a la Seguridad Social sobre el salario de los propios trabajadores. En la actualidad, las empresas aportan un 23,6% y los trabajadores un 4,7% de su salario.

Mediante una modalidad no contributiva: a cargo de aportaciones de los Presupuestos Generales del Estado. Con ellas se financian la asistencia sanitaria, o los complementos para mínimos de las pensiones.

- **Subsidios:** se reciben temporalmente. Son en casos de personas que por ciertas situaciones (enfermedad, etc.) están impedidas de acudir al trabajo. Los ejemplos más habituales son por accidente (incapacidad temporal) o por tener un hijo o hija (maternidad y paternidad).

- **Pensiones:** se reciben mensualmente y en la mayoría de las ocasiones, hasta su fallecimiento. Las más conocidas son las de jubilación o viudedad. Las primeras se reciben cuando se alcanzan la edad y requisitos así exigidos. La segunda en el caso de fallecimiento de su cónyuge.

- **Indemnizaciones:** son prestaciones que se reciben en un sólo pago. Ocurren por ejemplo, en el caso de lesiones que le impiden trabajar total o parcialmente.

- **Otras:** por último hay otro grupo de prestaciones la más conocida de ellas es la de desempleo que se recibe en el caso de pérdida del trabajo.

En cuanto a las prestaciones no contributivas como ya te puedes imaginar, son mucho más reducidas. Las principales es la pensión por jubilación, por invalidez y por tener un hijo o hija a su cargo. Son similares a las anteriores pero difieren en las condiciones para conseguirlas y las cantidades económicas.



TEMA 3

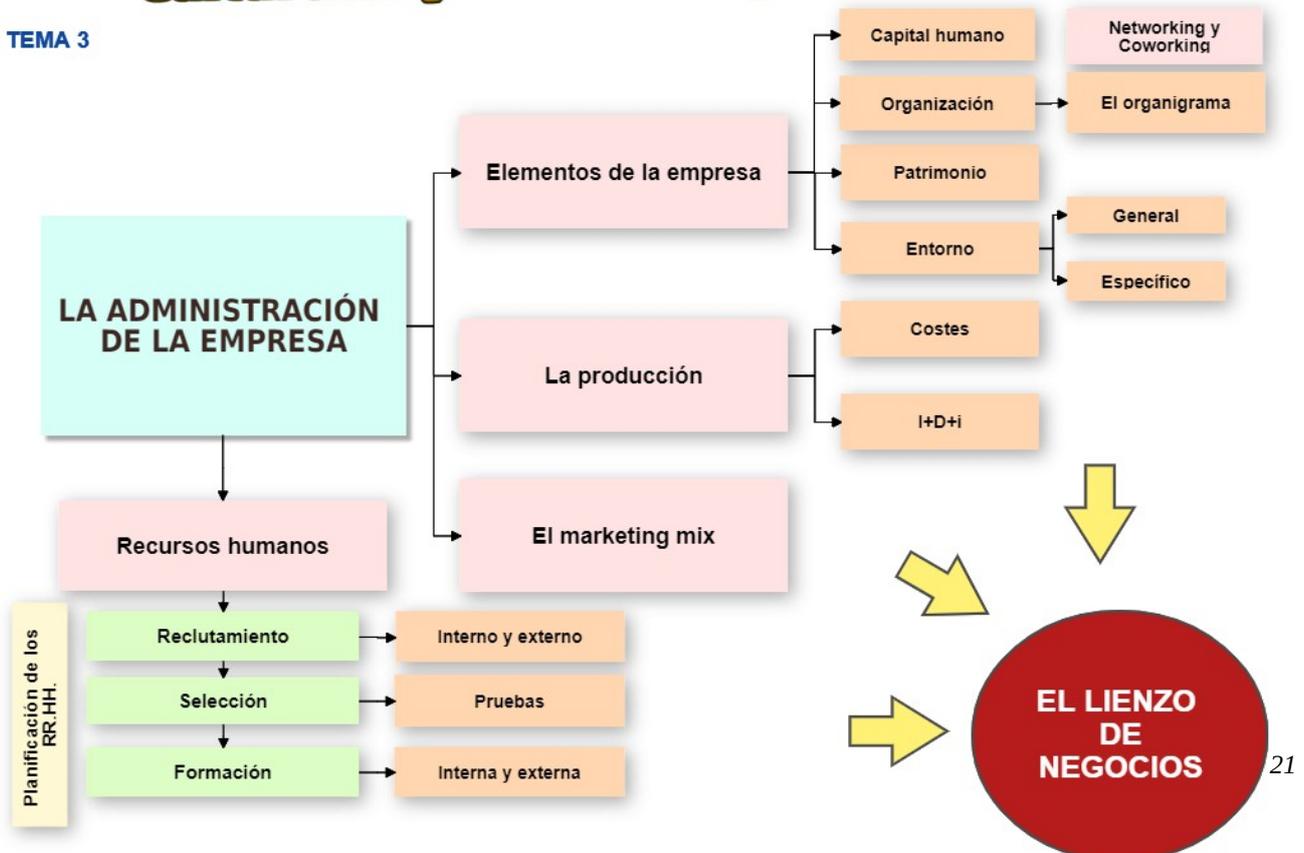
LA ADMINISTRACIÓN DE LA EMPRESA

1. Los elementos de la empresa
2. La planificación de los recursos humanos.
3. El reclutamiento.
4. La selección del personal
5. La formación
6. El organigrama
7. El entorno
8. Networking y Coworking
9. El lienzo de negocios
10. La producción
11. El marketing mix



Cultura Emprendedora y Empresarial

TEMA 3



Ya has estudiado qué significa ser emprendedor y algunos conocimientos básicos sobre empleo. Pero, se supone que eres tú el que va a montar un negocio. Para ello necesitas unos mínimos conocimientos de las distintas áreas que va a tener tu empresa. Nada tiene que ver la fabricación, con la publicidad o con la organización de los trabajadores. Tranquilo, que no cunda el pánico. Es algo que se aprende en parte con la experiencia pero ...algo conviene que sepas. En este tema vamos a introducirte en el apasionante mundo de 'cómo se organiza una empresa'.

1. Los elementos de la empresa

“Si quieres ir rápido, ve solo. Si quieres llegar lejos, ve acompañado”.

Proverbio africano.

La empresa está formada por un conjunto de factores ordenados para la realización de las actividades de producción y distribución. Estos elementos son:

El capital humano, que son las personas que aportan su trabajo a a la empresa. Podemos distinguir varias categorías:

- **El empresario**, encargado de coordinar la actividad empresarial.
- **El propietario** de la empresa, dueño de la mayor parte de su capital. En pequeñas empresas coincide con la figura del empresario.
- **Trabajadores**, que no realizan actividades directivas.

El patrimonio que está formado por el **capital físico** o elementos materiales tales como los terrenos, maquinaria, ordenadores o material de oficina; **capital financiero** o dinero que dispone la empresa y **elementos intangibles** como la marca y logotipos. En el tema siguiente verás como el patrimonio se divide en dos grandes bloques: el activo y el pasivo. No hay que confundir patrimonio con patrimonio neto.

La organización o la forma de coordinarse los distintos elementos de la empresa y...

El entorno, que es todo lo que rodea a la empresa.

El patrimonio es un elemento fundamental y a ello dedicaremos el tema siguiente. En éste vamos a centrarnos en el capital humano, la organización y el entorno.

2. La planificación de los Recursos Humanos

Dentro de la organización interna de la empresa, el departamento de recursos humanos es el responsable de la gestión de las personas que integran su organización. Dentro de las funciones de este departamento nos encontramos:

- Organización y planificación del personal.
- Reclutamiento y selección de candidatos.
- Formación y promoción personal.
- Administración y control del personal de la empresa.

La planificación de los recursos humanos (RRHH) consiste en asegurar que la empresa cuente con los empleados adecuados, tanto en número como en los conocimientos requeridos y en el lugar y momentos precisos, de forma que la empresa pueda cumplir sus objetivos.

La planificación de los recursos humanos en la empresa puede hacerse a corto plazo, pero tiene más sentido y así lo consideraremos en esta pregunta, desde el punto de vista de largo plazo, es decir, con una visión estratégica. Tiene una serie de fases de las que vamos a centrarnos en tres de ellas: el reclutamiento, la selección y la formación. No son las únicas ya que primero habría que analizar los puestos necesarios antes de proceder a buscar trabajadores y finalmente, una vez contratados habría que llevar un cierto control sobre la idoneidad del perfil contratado. Pero, sin duda, las más importantes son las que se han mencionado.



3. El reclutamiento



Consiste en buscar candidatos que puedan cumplir los requisitos para el trabajo. Es muy fácil confundir este concepto con el de reclutamiento. Podemos hacerlo de dos maneras diferentes:

Reclutamiento interno:

Se realiza internamente (evidente, incluso mi gato lo ha adivinado). Se elige a los trabajadores por antigüedad, méritos profesionales u otras razones. Sin embargo, debe realizarse de la manera más adecuada posible, con total transparencia. De ser así, es un método rápido y barato y altamente

motivador. De hacerlo mal se pierde la confianza en la empresa y es fuente de desmotivación y mal ambiente laboral.

Reclutamiento externo:

Cuando internamente no es posible localizar un candidato (pues estamos optando entre un número generalmente reducido), debemos realizar un reclutamiento externo. Hay muchas opciones: anuncios en prensa (ya apenas se hace) o revistas especializadas, redes sociales (como LinkedIn), bolsas de empleo (de colegios profesionales o instituciones), candidaturas espontáneas (esto es, enviar un curriculum a una empresa aunque en principio no tenga vacantes), recomendaciones de empleados o familiares (popularmente conocidos como enchufes), agencias de colocación (ETT) o Servicio Andaluz de Empleo (donde muchas empresas publican sus ofertas) o páginas web especializadas.

El proceso de selección acaba generalmente con una entrevista personal, donde un especialista observa los rasgos de la personalidad del sujeto, usando el lenguaje verbal y también, el no verbal.



4. La selección del personal

Una vez hecho el reclutamiento, el departamento de recursos humanos suele tener muchos candidatos para elegir. Acertar con el más adecuado no es fácil y es necesario a veces, un largo proceso. Llamamos selección del personal al proceso realizado para elegir el candidato que presenta un perfil que más se adecúa al puesto de trabajo.

En general, la selección empieza descartando algunos candidatos que por algún motivo no cumplen el perfil, para reducir el número de candidatos. En función del trabajo, se le pueden hacer una serie de pruebas. Veamos las más comunes:

Prueba	Contenido
Tests psicotécnicos:	Mediante una batería de estas pruebas se pretende evaluar la capacidad intelectual de las personas, midiendo su cociente intelectual
Pruebas de idiomas:	Ya sean por escrito o de manera oral. Los idiomas son cada vez una parte más importante en la selección del personal.
Pruebas profesionales:	Pretenden medir de manera práctica el nivel profesional del candidato para el desempeño de las tareas concretas del puesto de trabajo
Cuestionarios:	Ya sean para medir sus intereses o su personalidad.
Pruebas grafológicas	Mediante la escritura, se puede observar muchas características de la personalidad del individuo. En muchas ocasiones, el candidato desconoce esta prueba pues su letra se puede extraer de algún documento que ha redactado en el proceso de selección.
Dinámicas de grupos:	Mediante las cuales se puede medir cualidades tan importantes como la creatividad o el liderazgo.
Otras pruebas:	Las anteriores no son las únicas. En función del puesto se pueden diseñar pruebas específicas como el caso de las pruebas físicas o un examen médico.

5. La formación

No se refiere a los estudios o conocimientos previos del trabajador, sino a las acciones planificadas que buscando mejorar la productividad del trabajador, aumentan las capacidades, habilidades y actitudes de éste.

Formación interna:

Se realiza dentro de la empresa y en horario laboral. En la mayoría de las empresas, se realiza una formación inicial al trabajador, aunque ésta se complementa a lo largo del tiempo de duración del contrato. Hay diferentes técnicas como la orientación y aprendizaje por parte de otro compañero que se le asigna como especie de tutor o el cambio en el puesto de trabajo para que vaya rotando y conociendo distintas secciones de la empresa.

Formación externa:

Por otro lado, ésta se realiza fuera de la empresa y generalmente en horario no laboral. Consiste en formarse mediante cursos u otros instrumentos. En este aspecto la teleformación hoy ha adquirido un papel muy relevante por el enorme ahorro que supone tanto a la empresa, como al trabajador en tiempo y desplazamientos.



6. El organigrama

El organigrama empresarial es la representación gráfica de la estructura organizativa de la empresa. Es como una foto de la estructura de la empresa, captada en cierto momento de su vida. Todo organigrama debe de ser flexible, de forma que si hay cambios en su empresa, este organigrama se pueda adaptar.

Tener un organigrama con todos los trabajadores de una empresa resulta muy útil para visualizar de manera clara y rápida la estructura interna, los roles de cada trabajador, así como los diferentes equipos y departamentos. Esto mejora la comunicación interna, tener más información acerca de la empresa, sus compañeros de trabajo, sus superiores, sus subordinados, etc.

En el organigrama hay dos tipos de líneas o relaciones:

Verticales: la más común. Indica una cadena de mando. Así, entre un superior y su subordinado se dibuja una línea vertical.

Horizontales: la menos común. Indica una relación de apoyo o asesoramiento. Se indica así porque no se trata de una línea de mando como tal. Pensar en un colegio y en el departamento de orientación que asesora a los profesores.

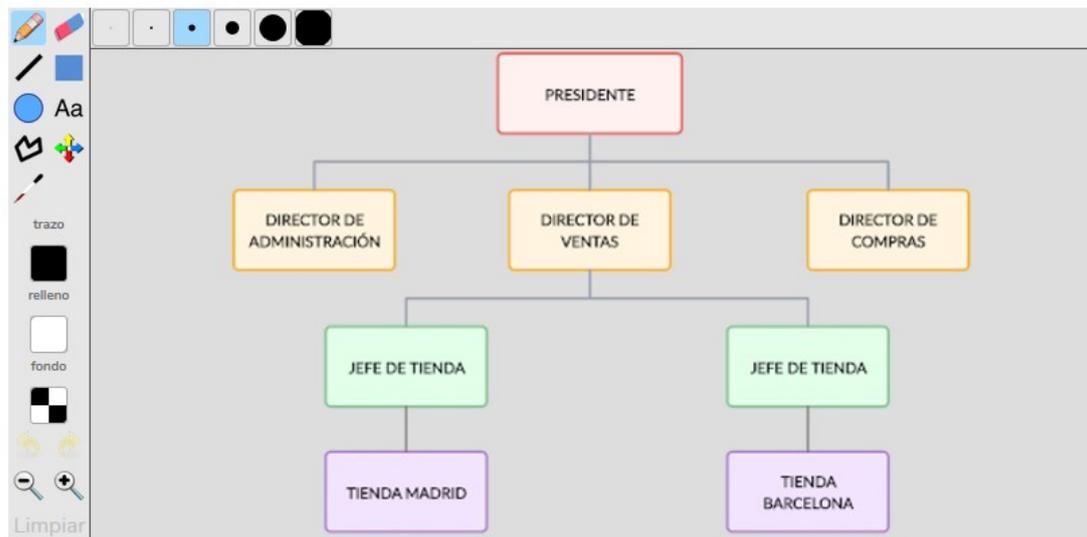
En cuanto a los **tipos de organigramas**, nos podemos encontrar básicamente con 3 clases: **verticales**, que son los más habituales, **horizontales**, simplemente cambiando la orientación o **radiales**, que son bastante diferentes y que se hacen desde el centro hacia el exterior, en forma de círculo. Nosotros sólo haremos verticales u horizontales y será en función de que sea una empresa con mucha profundidad o poca, pero con muchos departamentos.

¿Cómo se hace un organigrama?

Lo importante y que debéis tener en cuenta es:

- Debe representar en cierta manera la estructura de la empresa, con cierta flexibilidad.
- Podéis agrupar a los trabajadores como os convenga. Así por ejemplo, en el caso del director podéis poner "director de marketing" o su nombre y apellidos...pero si son varios podéis indicarlo como "dirección de marketing"
- Niveles: un organigrama tiene tantos niveles como escalones tenga hacia abajo. Es importante pues, que estén todos los que tienen igual mando al mismo nivel. Así pues, en un escalón no podéis poner por ejemplo a la dirección del departamento de marketing a una altura por debajo que los trabajadores del departamento de producción en otra rama del organigrama.

Ejemplo : una empresa 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.



7. El entorno de la empresa

El entorno, como su nombre indica, es todo lo que rodea a una empresa. Si pensamos un poco vemos que hay cosas que son común a todas las empresas de una localidad, región o país pero otros elementos son propios de cada empresa. Dos tiendas que están a escasos metros y se dedican a lo mismo, pueden tener muy diferente clientela.

- Entorno general:** engloba los factores que reflejan la realidad exterior de la empresa. Son los factores más alejados de la empresa sobre los que su capacidad de influir es mínima y que afectan, más o menos directamente, a todas las empresas por igual de una misma región.

- Factores políticos y la legislación**, como la ideología del partido gobernante o la estabilidad política. Las leyes y normas jurídicas aprobadas por el gobierno (nacional, autonómico, ayuntamientos), influyen enormemente en todas las empresas. Ejemplos clásicos serían el salario mínimo o la subida o bajada de algún impuesto.

- La situación económica**, los tipos de interés, el desempleo, el nivel de desarrollo general del país etc. son factores que pueden influir a todas las empresas de un mismo país. La crisis del COVID19 ha llevado a muchas empresas a la ruina y no sólo de España, sino gran parte del mundo. Las consecuencias de esa pandemia es un elemento que forma por desgracia, parte del entorno general.

•**Factores socioculturales**, como el nivel cultural o los hábitos de consumo. El sol y el clima por ejemplo, es uno de los elementos que influyen en que España tenga una enorme cantidad de bares y terrazas y más en el sur que en el norte.

•**La tecnología**. Este factor es un poco general y hace referencia al conjunto de la tecnología que existe en un país o una zona de éste: fibra óptica, comunicaciones, desarrollo tecnológico, etc. Es cierto que vivimos en un mundo tan globalizado que hoy es fácil para una empresa adquirir la tecnología que necesita para su funcionamiento, pero piensa en las dificultades que puede encontrar una empresa localizada en un pueblo remoto de España o de otro país mucho menos desarrollado.

•**Factores ecológicos**. Cada vez más se le está dando más importancia a este factor, en buena parte debido a la conciencia social que poco a poco va calando en el consumidor sobre su importancia: contaminación, zonas verdes, contaminación acústica o lumínica, etc.

El conjunto de estas variables se conoce análisis PESTEL (Político, Económico, Sociocultural, Tecnológico, Ecológico y Legal).



•**Entorno específico:** es propio de cada empresa. Es el más cercano y sobre los que la empresa tiene cierta capacidad de influencia o puede modificarlos de alguna manera.

•**Los clientes.** Sus características propias y conocerlos es quizás lo más importante a la hora de crear un negocio. Hace unos años observé como un sufrido emprendedor abría un pequeño negocio de placas y trofeos. No hacía falta ser un genio para hacer números y ver cuántos campeonatos o conmemoraciones iban en total a necesitar sus servicios. Trofeo a la valentía para él, pero derrota en visión comercial.

•**Los proveedores,** que se encargan de suministrar la materia prima a la empresa. Puede influir de manera apreciable, aunque a veces casi pasa desapercibida. ¿Nunca te has planteado por qué los refrescos de una misma marca saben diferente de un país o región a otra?.

•**La competencia,** ya sea por su ausencia o por el grado de presencia y agresividad de ésta.

•**Los intermediarios.** Están por un lado los financieros, aunque es cierto que internet hace que la mayoría de las gestiones se hagan telemáticamente, pero a veces la oficina es esencial (préstamos, leasing, etc.). Por otro están los intermediarios comerciales que se encargan de llevar el producto de la empresa al consumidor y que como veremos en un tema posterior juegan un enorme papel en el mundo empresarial.



9. Networking y Coworking

Hace pocos años era normal ver como nuestros padres madrugaban, iban a trabajar y regresaban a casa incluso en un autobús puesto por la propia empresa. En un mundo sin internet ni teléfono móvil, era poco habitual por lo general, verles trabajar en casa. Pero ahora todo ha cambiado y las nuevas herramientas han abierto la mano a nuevas formas de empleo. Con ellas se busca una mayor independencia del trabajador, gestionando su tiempo y sus necesidades para lograr el objetivo. Con ello además se logra compatibilizar su vida personal con la laboral, algo muy demandado hoy en día. Pero no sólo internet permite trabajar en casa sino que incluso tu oficina puede ser muy diferente a lo que te imaginas. Vas a estudiar dos conceptos muy usados por los emprendedores: "coworking" y "networking".

Coworking lo podemos definir como "cotrabajo". Es una forma de trabajo que permite a los emprendedores compartir un mismo espacio de trabajo, tanto físico como virtual, para desarrollar sus proyectos profesionales, a la vez que fomentan proyectos conjuntos. No son pocos los ayuntamientos que ofrecen instalaciones de manera gratuita a los emprendedores que deseen tener un espacio físico de trabajo, rodeado por otros emprendedores. También los Centros de Apoyo al Desarrollo Empresarial (CADE) disponen de éstos espacios que apuestan por el coworking. Entre otras, las principales ventajas son minimizar costes y la posibilidad de colaborar con otras empresas alojadas en ese mismo espacio. El ahorro de costes es claro teniendo en cuenta que se comparten multitud de gastos habituales en cualquier oficina: internet, impresora, fax, luz, agua, ... Por otro lado en estos centros de cooperación empresarial suelen estar habilitadas salas para realizar reuniones e incluso se organizan cursos de formación, charlas, talleres, seminarios, etc.



¿Qué es el **networking**? No hay una palabra en castellano que podamos usar para definirla. Es crear una red de contactos en la web - fundamentalmente redes sociales- a nivel profesional que te puedan ayudar a conseguir trabajo, generar nuevas oportunidades profesionales, o clientes para tu negocio. La tendencia en este sentido es cada vez mayor y son muchas empresas las que buscan al trabajador deseado en redes como LinkedIn. El networking potencia las relaciones profesionales al máximo, obteniendo recomendaciones para conseguir nuevos negocios. Ya se sabe, que el "boca a boca" es el marketing más efectivo, y que el coworking va como anillo al dedo para lograr esa red profesional.

10. El lienzo de negocios

Cuando alguien tiene una idea de un negocio, suele garabatear en un papel aquellas cosas que cree importante para hacerse una idea mental de qué va a necesitar y a dónde quiere llegar. Como futuros empresarios, vais a hacer este mapa mental en un papel que llamaremos "lienzo de negocios". Este documento, no es otra cosa que una especie de lluvia de ideas. No es cuestión de rellenar por rellenar pero tampoco de escribir de forma detallada vuestra idea. Sólo debéis indicar muy brevemente lo que se os pide en cada apartado. Son los siguientes:

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:

Socios clave: quiénes serán nuestros socios (proveedores generalmente), qué actividades realizan qué recursos estamos adquiriendo de ellos. Por ejemplo, en el caso de un bar bien pudieran ser las empresas que nos suministran las bebidas o los productos alimenticios.

Actividades clave: en este apartado indicaremos aquellas actividades que vamos a realizar. No sólo en la producción (por ejemplo "venta de montaditos" o "venta de dulces caseros") sino que también indicaremos aquellas relacionadas con otras áreas como el marketing o atención al cliente (como "teléfono de atención al cliente", "asesoría gastronómica"...).

Recursos clave: cuáles son los recursos clave que necesitaremos para el desarrollo de nuestra actividad. En un bar tendríamos el local, el personal, vitrinas, mobiliario,

máquinas recreativas, etc. Propuesta de valor: aquí indicaremos aquello que haremos que nos diferenciará de la competencia. Si el sueño de alguno es montar una pastelería y se cree lo suficientemente atractivo, bien pudiera ser la venta de tartas con una bonita foto vuestra plasmada en ella.

Relación con los clientes: si queremos triunfar, necesitaremos clientes. ¿Cómo vamos a tener contacto con ellos?. ¿En un local, de manera presencial?, ¿por correo electrónico?, ¿redes sociales? ... ¿quizás mediante algún poder paranormal?.... ¿todas ellas?.

Canales: en este apartado indicaremos cómo vamos a hacer llegar nuestro producto a nuestros clientes. Tened en cuenta que puede ser directamente pero también hay otros muchos métodos (mediante intermediarios, a través de otros elementos como máquinas en un local, etc.). ¡Un poco de imaginación!.

Segmento de clientes: un dicho dice que quien mucho abarca poco aprieta. Intentar llegar a todo tipo de clientes no es fácil y pocas empresas lo consiguen. Inditex tiene muy segmentada su propuesta a través de diversas marcas (Zara, Massimo Dutti, Springfield, etc.). Estáis empezando, así que identificar bien que rango de personas van a ser vuestros clientes (sexo, edad, nivel cultural, etc.).

Estructura de gastos: toda empresa tiene unos gastos. Indicar aquí los más importantes que podéis tener, tales como gastos de personal, local, etc. Prestad atención a los recursos clave que habéis indicado.

Estructura de ingresos. Por último -que no menos importante-, enumerar vuestras fuentes de ingresos. A veces sólo hay una (la venta del producto).



11. La producción en la empresa

La **función productiva** no es otra cosa que el empleo de factores humanos y materiales (entradas o inputs) para fabricar bienes o servicios (salidas o outputs). Vamos a estudiar que factores intervienen en la producción. Son los llamados factores productivos.

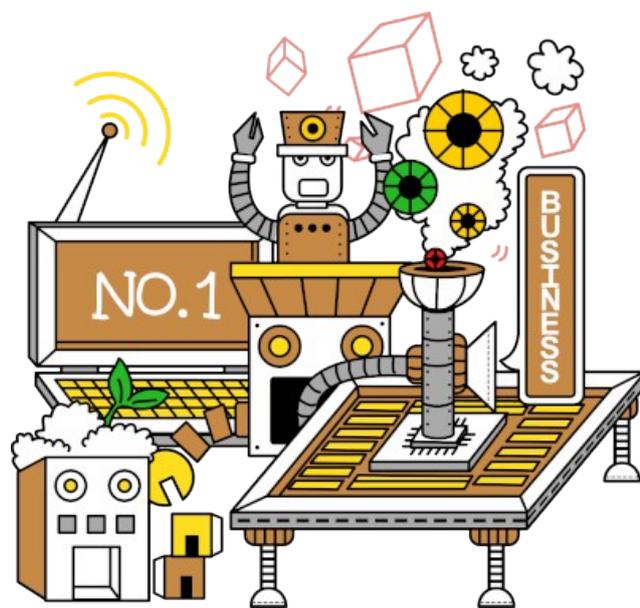
Por un lado, en la producción intervienen componentes de la empresa: los **trabajadores** evidentemente, pero también el **capital**, tanto físico, como financiero como humano. Pero, no sólo estos elementos intervienen. Por otro lado están las materias primas o recursos naturales. Nosotros lo llamaremos **factor tierra**. Además estaría la llamada **iniciativa empresarial**, que no es otra cosa que la forma en que el empresario organiza todos éstos elementos para lograr la producción y finalmente, la **tecnología** usada en el proceso.

No hay que pensar mucho para adivinar que cuantos más recursos se usen más producto se consigue. Pero la relación entre unos y otros es muy importante. Se puede obtener dicha relación de manera matemática y es la llamada **función de producción**. Esta función relaciona por tanto el trabajo, capital, materias primas, iniciativa empresarial y tecnología con la cantidad producida. Es una función que depende por tanto de hasta 5 variables, lo que la hace poco manejable. Por simplicidad vamos a suponer que sólo depende de los dos más importantes y más fácilmente medibles. El trabajo que representaremos por L y el capital por K. Así la función de producción será **$f(L,K)$**

11.1 Los costes en la empresa

Los costes no son otra cosa que los gastos que la empresa tiene y que pueden ser de muy diferente tipo. Durante la pandemia del COVID19 la mayoría de los negocios estuvieron cerrados y ello, no les salió gratis. Tuvieron que hacer frente a sus costes fijos sin ingresos. Por ello, distinguir cuáles son fijos de cuáles no lo son es primordial. No obstante, daremos otras clasificaciones, pues no es la única que se pueden dar.

Los costes fijos son aquellos que se producen independientemente del nivel de producción. Es decir, hay que



pagarlos incluso aunque no se fabrique nada. Pueden ser salarios, alquiler, obsolescencia de la maquinaria, etc.

Los costes variables, son aquellos que dependen de la producción, como la materia prima. Recordemos que esta clasificación tiene sentido a corto plazo. A largo plazo, todos los costes son variables.

Los costes directos son aquellos que tienen relación estrecha y directa con el producto. Es decir, se identifican sólo con un producto en concreto. La materia prima usada, el trabajador que lo fabrica, la maquinaria que lo procesa etc. Pero, suele ocurrir que otros costes se reparten entre todos los productos que la empresa fabrica, como la electricidad, los administrativos, etc.

Los costes indirectos son aquellos por tanto, que no se identifican con un producto en concreto.

El coste medio es el resultado de dividir el coste total por las unidades producidas. Es lo que también se llama coste total medio, pues también se puede hablar de coste fijo y coste variable medio. Es quizás el coste más representativo pues es realmente, lo que cuesta fabricar una unidad de producto.

El coste marginal es la variación que experimenta el coste total al producir una unidad más de producto.

11.2 La importancia de la innovación tecnológica: I+D+i

No siempre resulta evidente lo importante que es invertir en investigación, pero cuando se hace patente (ejemplo, la crisis del COVID19), a veces es demasiado tarde. Vamos a explicar 3 conceptos muy parecidos pero esencialmente diferentes: investigación, desarrollo e innovación. (I+D+i). La "i" ha sido un fichaje reciente por lo que en muchos libros o rótulos no aparece en el cartel. No es que la gente se olvide de ella, simplemente antes se incluía en la D. Vamos a definirlos centrándonos en el mundo de la economía.

Investigación: es un proceso que busca aumentar los conocimientos científicos de una empresa para luego ser aplicados en la práctica.

Desarrollo: Con todos los conocimientos adquiridos en la investigación, se crean nuevos productos o nuevos procesos. Recordar que habéis estudiado el desarrollo de productos (ej: una vacuna) y el de procesos (ej: citas por internet en lugar de presenciales).

Innovación: Como hemos dicho, antes se incluía en el desarrollo. Resulta que no todos los productos desarrollados proceden de la I+D pues a veces procede de imitaciones de otras empresas o incluso sugerencias de clientes, como el tomate frito casero, sugerencia de una abuela cliente de Mercadona. Diremos que una innovación son cambios en los productos, las tecnologías o en un proceso.

Por ejemplo, el post-it fue en su día una gran innovación. Pero no vino de ninguna investigación ni de ningún desarrollo. Simplemente un trabajador encontró pegamento defectuoso y le hizo gracia que podía usarlo para pegar notas que luego despegaba sin dificultad. Trabajaba en 3M. Y ahí nació una gran innovación.

12. El marketing mix

Coloquialmente solemos llamar **mercado** al lugar en el que están agrupados muchos comerciantes y donde realizamos nuestras compras de bienes perecederos (pescado, fruta, carne). Aunque forme parte de nuestro lenguaje habitual, es una visión que ya está muy superada y que tenía sentido hace tiempo pero no en pleno siglo XXI. En la actualidad muchos productos tienen mercados globales. El mercado de petróleo es buen ejemplo de ello. Entenderemos por mercado como el conjunto de consumidores (actuales y potenciales) de un cierto bien o servicio.

En la sociedad del siglo XXI, hay una enorme necesidad de información. Nunca hemos tenido esta cantidad al alcance de la mano pero a la vez, jamás se ha necesitado el volumen que hoy se maneja.



En el marketing, la información es vital. Debemos conocer a nuestros clientes, que desean, que piensan, cuánto estarían dispuestos a pagar por nuestro producto, etc. Esta información se consigue mediante la **investigación de mercados**; una técnica de investigación que permite conocer las necesidades del mercado al que va dirigido nuestro producto, bien mediante encuestas o entrevistas (llamados datos primarios) o bien acudiendo a otras fuentes de información (datos secundarios).

Estos cuatro elementos son las llamadas "cuatro pes" del marketing, ya que provienen del inglés: precio (price), producto (product), distribución (placement) y promoción (promotion). Juntas conforman lo que llamaremos "marketing mix". El "marketing mix" es un análisis de estrategia de aspectos internos, desarrollada por las empresas. En ella se analizan cuatros variables básicas de su actividad: producto, precio, distribución y promoción.

12.1 Política del producto

Esta política hace referencia a todas las decisiones que toma la empresa respecto a los bienes o servicios que ofrece al mercado.

Por un lado debe decidir el tipo de producto que ofrece, tomando decisiones sobre su función, sus características tangibles (calidad, peso, embalaje, etc.) e intangibles (donde la marca sin duda tiene mucho peso), además de otros servicios anexos (garantía, montaje, etc.).

12.2 Política del precio

El precio es el valor que el consumidor paga por el bien y servicio.

La estrategia que la empresa puede seguir está condicionada por numerosas variables: la demanda en sí, las características propias del producto, los competidores, los costes de producción, la imagen de la empresa, el tipo de cliente que demanda el producto, etc.

No obstante, hay varias técnicas para fijar el precio:

- Por un lado se puede poner un porcentaje sobre el precio de coste.
- Otra técnica son precios inicialmente bajos o de introducción.
- Otras, se parte de precios muy altos y se bajan paulatinamente.
- Y por último, está la técnica de ofrecer descuentos y promociones.



12.3 Política de distribución

La distribución es la actividad empresarial que se encarga de poner a disposición del comprador el producto o servicio.

Si llamamos canal de distribución a la ruta que sigue éste desde la fábrica al cliente final, nos encontramos con que nuestra empresa puede tener diversos canales:

- Canal directo, desde la fábrica al consumidor, sin intermediarios.
- Canal corto, con la presencia de minoristas (comercios que venden el producto al consumidor).
- Canal largo. En este caso nuestro producto va de la fábrica a un mayorista (que adquiere grandes cantidades) y que se lo vende al minorista que es el que lo hace llegar al consumidor.

Los canales son fundamentales ya que aparte de la propia función del transporte realizan otras muchas ya que permiten reducir costes, colaboran con la imagen de la empresa, intervienen en el servicio posventa, permiten llegar a un elevado número de compradores, etc.

12.4 Política de promoción

Por último, la promoción o comunicación son las acciones que permite a la empresa posicionarse en el mercado persuadiendo mediante la información al consumidor. Si piensas en el marketing seguramente sólo pensarás en este elemento pero como ya has estudiado, el marketing es mucho más que la simple publicidad.

Los instrumentos de comunicación pueden ser:

- Publicidad. Desde los medios tradicionales (TV, prensa, radio,..) hasta los más novedosos (buscadores, redes sociales, etc.).
- Promoción de ventas, incentivando al consumidor con recortes en precios, regalos o sorteos.
- Fuerza de ventas, siendo en este caso los propios trabajadores los que realizan una comunicación directa con los distribuidores y consumidores. El ejemplo más habitual es el del comercial.
- Relaciones públicas, ya sea mediante patrocinios, exposiciones, etc.

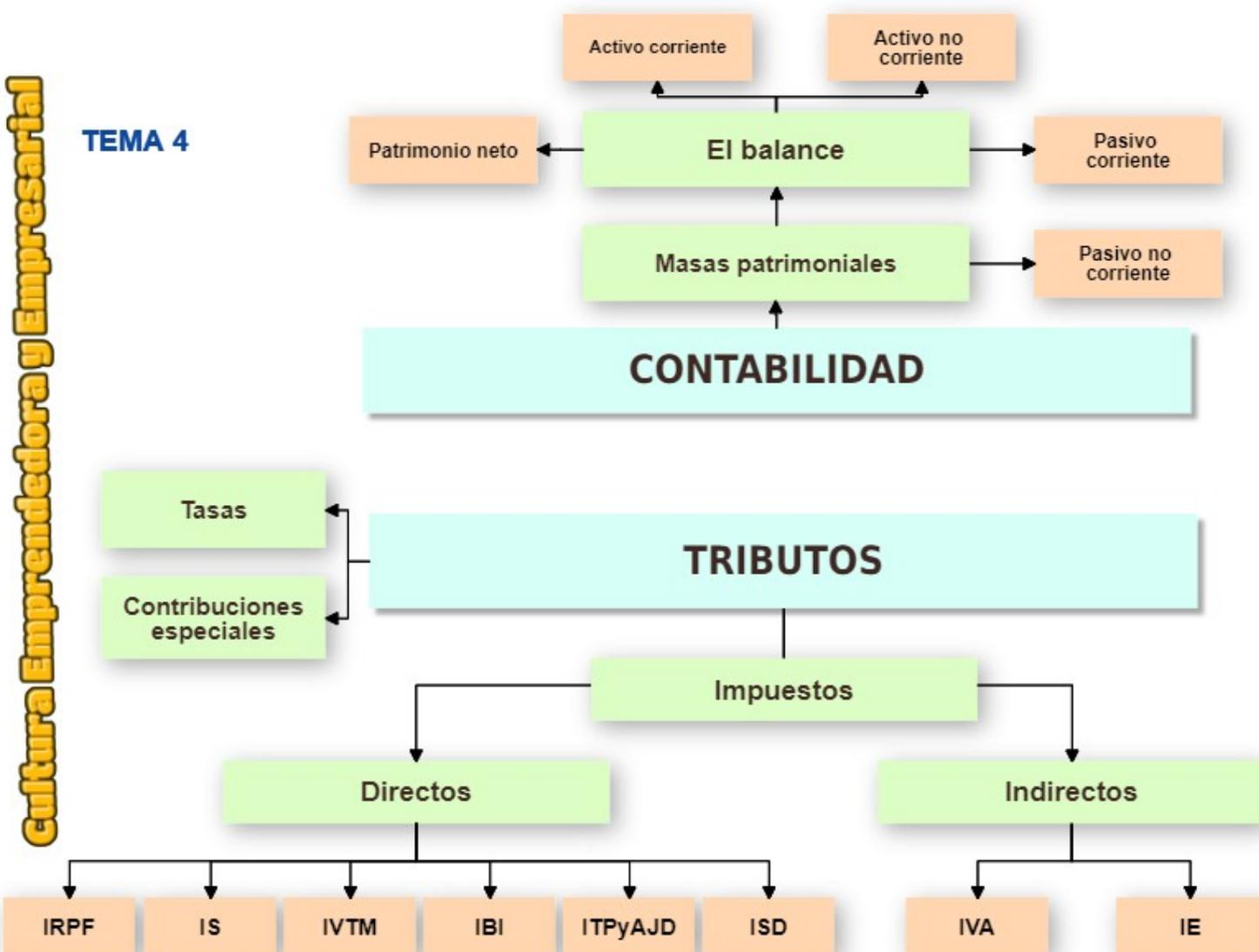


TEMA 4

CONTABILIDAD Y TRIBUTOS

1. El patrimonio empresarial
2. Los tributos
3. El IRPF
4. El IS
5. El IVA

TEMA 4



1. El patrimonio empresarial

1.1 Las masas patrimoniales

Más bien pronto que tarde, todo empresario tiene que enfrentarse a sus obligaciones contables. Vamos a estudiar brevemente, cómo se lleva la contabilidad de una empresa.

Patrimonio: Cuando hablamos de patrimonio, todos percibimos que nos referimos a todo lo que tenemos: casa, coche, etc. De hecho, ya hablamos de él en el anterior tema (capital físico, intangible, financiero...). Pero, ¿tiene más patrimonio el que más tiene?, ¿que ocurre con las deudas?. En el mundo empresarial, los elementos que forman el patrimonio podemos clasificarlos en tres grupos o masas patrimoniales.

Bienes: son los medios materiales necesarios para la actividad de la empresa tales como edificios, maquinaria, dinero, etc.

Derechos de cobro: serían créditos a favor de la empresa (lo que otros deben a la empresa), por ejemplo, facturas pendientes de pago o préstamos que la empresa ha concedido a terceros.

Obligaciones de pago: deudas de la empresa con terceros (lo que la empresa debe a otros) como facturas pendientes de pago a proveedores, préstamos que nos han concedido, etc.

Por tanto, el patrimonio neto o simplemente patrimonio, se obtiene sumando los bienes y derechos y restando las obligaciones.

$$\text{PATRIMONIO} = \text{BIENES} + \text{DERECHOS} - \text{OBLIGACIONES}$$

Si agrupamos los elementos del patrimonio que puedan tener un mismo significado económico o financiero, reciben el nombre de masas patrimoniales. Para ello basta con tres grupos:

- **Activo:** formado por los bienes que son propiedad de la empresa y los derechos a su favor. Representa en que se ha invertido los fondos de la empresa tanto si son del empresario (propios) como ajenos. El activo se divide en dos submasas:
 - **Activo no corriente.** Recoge entre otros, aquellos elementos que han adquirido la empresa para permanecer en ella por un periodo superior a un año. Por ejemplo un camión, las instalaciones, terrenos, etc.



- **Activo corriente.** La misma definición anterior pero en un plazo inferior al año. Así tendríamos el dinero en caja, inversiones que vamos a recuperar en unos meses, etc.
- **Pasivo (fuentes de financiación ajena):** obligaciones que debe atender la empresa. Representa los fondos ajenos que está utilizando la empresa y que tiene obligación de devolver. Al igual que el activo se divide en:
 - **Pasivo no corriente.** Incluye las deudas que deben liquidarse en un periodo superior a un año, como por ejemplo un préstamo que debemos devolver a los 3 años.
 - **Pasivo corriente.** Por el contrario, recoge las deudas que deben liquidarse antes de un año (deudas con un proveedor, préstamos que se devuelve a los 6 meses, etc).
- **Patrimonio neto o neto patrimonial (fuentes de financiación propia):** recoge el valor del patrimonio (los fondos que el empresario ha aportado, llamados propios).

O reordenando términos: Patrimonio Neto = Activo - Pasivo.

Vamos a ver un ejemplo:

La empresa SALERO S.A se dedica a la venta de material deportivo y tiene los siguientes elementos en su patrimonio valorados en euros, el día 1 de enero de 2020:

- Dinero en una cuenta corriente en el banco 1.000€.
- Un local comercial donde ejerce su actividad valorado en 50.000€.
- Un equipo informático valorado en 2.000€.
- Diverso mobiliario en la tienda valorado en 10.000€.
- Una deuda con un banco que la ha concedido un préstamo a devolver en 5 años por valor de 10.000€.
- Deudas con proveedores por compra de artículos deportivos por importe de 20.000€.
- Letras de cambio con los clientes pendientes de pago por 5.000€ (en otro apartado del tema se explica lo que es una letra de cambio).
- Dinero en efectivo en caja por 200€.

Como ya hemos visto, todos estos elementos se agrupan en:

Bienes que la empresa tiene: serían el local, el equipo informático, las mercaderías para vender, el mobiliario y dinero en el banco y en la caja.

Derechos de cobro a favor de la empresa, las cantidades que deben a la empresa los clientes, documentadas en este caso en letras de cambio.

Obligaciones de pago, deudas que tiene la empresa con sus proveedores o con el banco por el préstamo concedido.

SITUACIÓN DE LA EMPRESA SALERO S.A.

ACTIVO	PATRIMONIO NETO Y PASIVO
Bienes: Sumamos ...	Patrimonio neto = ?.
1.000 + 50.000 + 2.000 + 10.000 + 200	Necesariamente ha de ser 63.200 - 30.000 para que se cumpla la ecuación
Total de bienes: 63.200€	Activo = Patrimonio Neto + pasivo.
	O sea, 33.200€
Derechos de cobro: 5.000€	Obligaciones de pago: 10.000 + 20.000 = 30.000€
Total activo (bienes+derechos) = 68.200€	Total patrimonio neto + pasivo = 68.200€

1.2 El balance

El balance es un documento que representa la situación patrimonial de la empresa en un momento determinado. Los elementos se agrupan en torno a las dos principales masas patrimoniales: el activo por un lado y el patrimonio neto y pasivo por otro.

Ambas masas se ordenan de menor a mayor. En el caso del activo siguiendo el criterio de liquidez y en el segundo el de exigibilidad. Son dos conceptos muy importantes en economía. El primero hace referencia al tiempo en el que el activo va a estar en la empresa y el segundo es el tiempo en que la deuda debe ser devuelta. Es evidente que es muy difícil saber cuánto tiempo va a estar en la empresa digamos, un ordenador. Pero por lo general, en la mayoría de las empresas estará mas tiempo que la nave donde ésta se situa. Es un criterio general y por tanto no debemos atender a casos particulares (eso de...conozco una empresa que a los 5 meses vendieron... etc, no vale).

Toda la información patrimonial de la empresa se encuentra distribuida en las diferentes cuentas. Todas deben hacerlo de la misma manera, de esa forma se asegura que todas las empresas recojan su patrimonio de forma uniforme. Así.

BALANCE

PRINCIPALES APARTADOS DEL BALANCE

ACTIVO	PATRIMONIO NETO Y PASIVO
A) Activo no corriente	A) Patrimonio neto
	B) Pasivo no corriente
B) Activo corriente	C) Pasivo corriente

Apalancate.es

supongamos que una compañía compra un camión en efectivo por valor de 50.000€. Son dos operaciones diferentes (la compra por un lado y el pago por otro) y se anotarían en cuentas diferentes. Por un lado, aumentaría la cuenta de "transportes" en esa cantidad y se disminuiría la de "efectivo" en esa misma cuantía. Como ya has visto, se anota en el debe por un lado y en el haber por otro.

Todo esto aparece desarrollado en el Plan General de Contabilidad que es una Ley que regula todos los aspectos relativos a la contabilidad de las empresas y donde se recoge un número enorme de cuentas. En este tema vamos a agruparlas y a dar tan sólo algunas de ellas. Por tanto, el modelo de balance que recoge el Plan General de Contabilidad es bastante complejo. Simplificándolo mucho podemos dar el modelo que está a tu derecha.

Un ejemplo

Planteamiento: Un comercio dedicado a la venta de calzado (SO SA) presenta el siguiente patrimonio a final del ejercicio económico (2020). Realiza el balance de situación a cierre del ejercicio.

- Construcciones: 50.000€.
- Mobiliario: 2.000€.
- Productos terminados: 1.000€.
- Equipos informáticos: 3.000€.
- Deudas a largo plazo con entidades financieras (un préstamo a 5 años): 10.000€.
- Préstamo con una entidad de crédito a corto plazo (un préstamo a 6 meses): 5.000€.
- Caja: 1.000€.
- Capital social: 42.000€.

Desarrollo: para realizar el ejercicio, lo primero que has de hacer es separar las cuentas anteriores según las distintas masas patrimoniales. Así en el activo nos encontramos las construcciones, el mobiliario, el material de oficina y los equipos informáticos. El patrimonio neto suma un total de 46.000€ y el pasivo está formado por las deudas a largo plazo.

El siguiente paso será ordenar el activo por liquidez. ¿Que bienes van a permanecer más tiempo y cuáles menos?. Basta aplicar la lógica y ordenando de menor a mayor liquidez sería: construcciones - mobiliario - equipos informáticos - Efectivo.

En cuanto a la ordenación del patrimonio neto y pasivo hay poco que ordenar. Intenta realizar el balance y comprueba el resultado en la solución. No importa que te equivoques, el balance es algo

complejo y no pretendemos en esta asignatura que aprendas a hacer balances difíciles, tan sólo que tengas un primer contacto con algunos ejemplos sencillos.

BALANCE DE SITUACIÓN A CIERRE DEL EJERCICIO			
A)ACTIVO NO CORRIENTE		A)PATRIMONIO NETO	
Construcciones	50.000	Capital social	42.000
Mobiliario	2.000	B)PASIVO NO CORRIENTE	
Equipos para proceso de la información	3.000	Deudas a LP con entidades de crédito	10.000
B)ACTIVO CORRIENTE		C) PASIVO CORRIENTE	
Productos terminados	1.000	Préstamos a corto plazo	5.000
Caja	1.000		
Total activo	57.000	Total patrimonio neto y pasivo	57.000



2. Los tributos

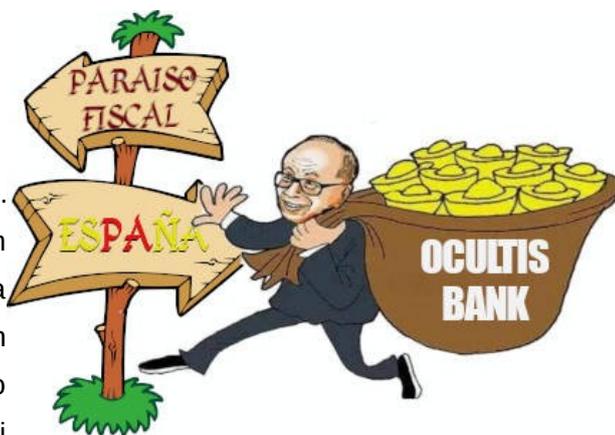
2.1 Impuestos

Impuestos: es una cantidad que pagamos de manera obligatoria y sin contraprestación de la administración. Puede ser directo, si pagamos por nuestro patrimonio personal (IBI) o indirecto, si pagamos por consumir o usar algo (IVA).

Impuestos directos:

IRPF (Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas).

Es el más importante del país y se paga por obtener algún tipo de ingresos. Se calcula sobre un porcentaje de la renta que ganan. Así, las empresas todos los meses descuentan de las nóminas la cantidad de impuesto a pagar y lo transfieren al Estado. Al final de año se hace el cálculo de si lo pagado realmente corresponde con lo que se debería haber pagado y puede salir a devolver o a ingresar. Es rarísimo que salga a cero.



IS (Impuesto sobre Sociedades). Es un impuesto que se aplica a los beneficios de las sociedades. Éstas deben pagar un porcentaje fijo de sus beneficios (25%), aunque en realidad siempre es bastante menos que dicha cantidad por distintas reducciones. Normalmente es bastante inferior al IRPF.

IBI (Impuesto sobre Bienes Inmuebles). Se tributa por tener un inmueble (casa, local, terreno). Se paga un porcentaje del llamado valor catastral (un valor estimado por el ayuntamiento). Es un impuesto municipal.

IVTM (Impuesto sobre Vehículos de Tracción Mecánica). En este caso se tributa por tener algún tipo de vehículo y se tributa sobre el tipo y cilindrada. Es también municipal.

ISD (Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones). Es el famoso impuesto que algunos llaman sobre la muerte. Se tributa por heredar bienes o donar a terceros. En realidad, en la mayor parte de España sólo se tributa por heredar importantes cantidades de dinero. Los impuestos que se pagan por herencias, se siguen pagando (plusvalía o ITPyAJD). En los últimos años, en Andalucía, por ejemplo, se ha elevado la cifra del caudal hereditario exento, lo que ha beneficiado a las grandes fortunas.

ITPyAJD (Impuesto sobre Trasmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados). Son en realidad dos impuestos pero reunidos en uno. Se paga por transmitir un elemento del patrimonio o bien, un acto jurídico documentado oficialmente (lo que pagamos en notaría).

Impuestos indirectos:

IVA (Impuesto sobre el Valor Añadido). La estrella de los impuestos, pues se paga por consumir cualquier bien o servicio. Hay tres tramos en función del producto que se consume y puede ser del 4%, 10% o 21%. En muchas ocasiones se esconden subidas de impuestos cambiándole el IVA a algunos productos.

IE (Impuestos Especiales). Son impuestos que se aplican sobre bienes escasos o cuyo consumo tiene efectos negativos sobre la salud o medio ambiente. Es una forma de corregir la externalidad que producen. Algunos de estos bienes son el tabaco, el alcohol o la gasolina.

2.2 Tasas y contribuciones especiales

Tasas: es una cantidad que pagamos de manera voluntaria y con contraprestación de la administración. Por ejemplo para examinarte de la PEVAU pagarás una Tasa. Puedes optar por no examinarte y así no pagas.

Contribución especial: es una cantidad que pagamos de manera obligatoria y con contraprestación de la administración. Por ejemplo si tienes un campo y ponen alumbrado o alcantarillado, estarás obligado a pagar por ello.

3. El Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas

Vamos a estudiar con más detalle algunos de los impuestos mencionados anteriormente. Comenzaremos con el IRPF. **El IRPF grava la renta que obtienen las personas físicas**, por lo que deben pagar los que cobran un salario, los empresarios individuales por los beneficios de su negocio o los inversores por sus dividendos. Se realiza entre los meses de mayo y junio y lo que se declara es siempre lo referente al año anterior.

Como norma general están exentos aquellas personas que cobran de un solo pagador menos de 22.000€ brutos anuales.

El IRPF es un impuesto de tipo progresivo en el sentido que no se paga un porcentaje fijo sino que va aumentando a medida que crece la renta.

El cálculo de la cuota del IRPF es complejo ya que intervienen desgravaciones, mínimo exento, etc.

Por suerte, la Agencia Tributaria pone a nuestra disposición diversas herramientas como el Programa

Base imponible	Tipo Impositivo
Hasta 12.450€	19%
De 12.450€ a 20.200€	24%
De 20.200€ a 35.200€	30%
De 35.200€ a 60.000€	37%
Más de 60.000€	45%

Padre, el borrador o la posibilidad de pedir cita para que nos la realicen presencialmente.

Es interesante que entiendas cómo funciona un impuesto progresivo por tramos. Para ello vamos a calcular la cuota íntegra de un trabajador que cobra 40.000€ de salario bruto. No es un ejemplo real ya que como hemos dicho, hay que tener en cuenta otros muchos factores.

En primer lugar nos vamos al tramo más alto por el que pagaría (de 35.200 a 60.000€) y calculamos la cantidad que entra en este tramo, concretamente sería $40.000€ - 35.200€ = 4.800€$ y sobre esta cantidad calculamos el 37%, resultando 1.776€.

Luego bajamos al siguiente tramo (de 20.200 a 35.200) y a partir de ahora pagaremos por todos los tramos. En este sería $35.200 - 20.200 = 15.000€$ por su tipo correspondiente que es del 30%. El resultado se suma en la cuota calculada anteriormente.

Posteriormente vamos repitiendo el proceso en cada tramo hasta llegar al primero. La cuota tributaria será la suma de las cuotas calculadas en cada tramo.

4. El Impuesto sobre Sociedades

El Impuesto sobre Sociedades (o IS) grava los beneficios obtenidos por aquellas empresas que están constituidas como sociedades (como las limitadas o anónimas). Como ya has visto antes, el IRPF es el que pagan los empresarios individuales.

Para calcular la base imponible (la cantidad sobre la que se calcula se parte del beneficio y tras ciertos ajustes, se paga el 25% con carácter general.

4. El Impuesto sobre el Valor Añadido

El IVA es un porcentaje que se paga al adquirir un bien o servicio. El IVA posiblemente sea el impuesto más conocido por todos pues lo pagamos con cualquier consumo. Sin embargo los empresarios que también pagan el IVA por sus compras lo recuperan posteriormente, siendo el consumidor el que finalmente soporta este impuesto. Siendo así, como emprendedor sólo tendrás que gestionar este impuesto, pero esto te generará una importante carga de trabajo, pues tendrás que realizar diversos trámites.



Hay tres tipos de IVA:

- **IVA superreducido del 4%**, que se aplica a alimentos muy básicos (pan, leche, huevos,...) y productos como medicinas o libros.
- **IVA reducido del 10%**, aplicable al resto de alimentos, vivienda o transporte.
- **IVA normal del 21%**, aplicable al resto de bienes y servicios.

Hay dos conceptos muy importantes que todo emprendedor debe conocer:

- **IVA soportado:** el que éste paga por sus compras tales como materias primas o servicios.
- **IVA repercutido:** es el que la empresa ingresa por el IVA que cobra a sus clientes.

Por un lado, el IVA repercutido que se recauda a los clientes debe ser ingresado en Hacienda, pero a su vez Hacienda debería devolverle el IVA soportado ya que el empresario no debe pagarlo y sin embargo lo ha hecho al pagar sus facturas.

Para simplificar, lo que se ingresa en Hacienda es la diferencia entre el repercutido y el soportado, es decir **ingreso periódico en Hacienda = IVA repercutido - IVA soportado**

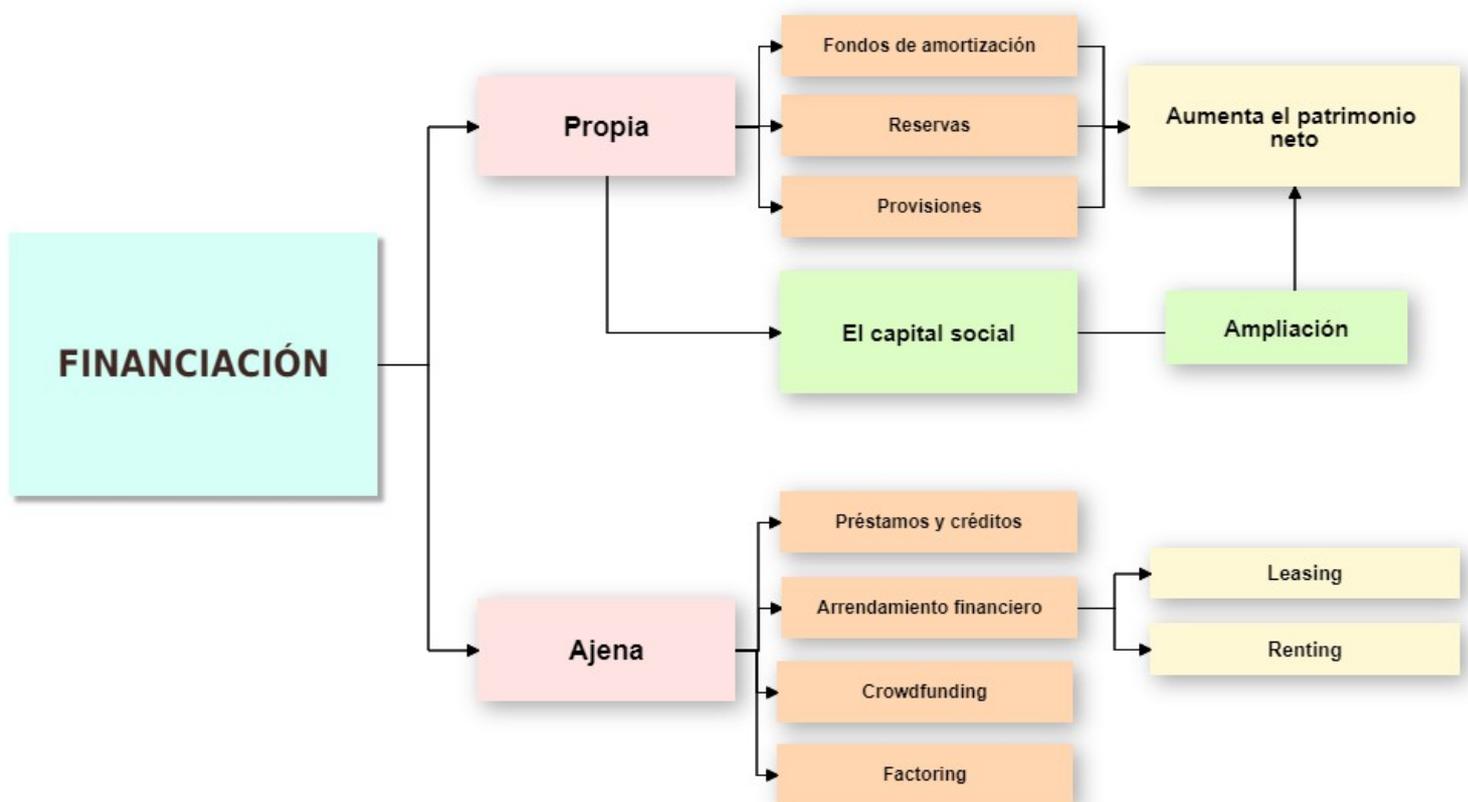
TEMA 5

LA FINANCIACIÓN

1. Financiación propia
2. Financiación ajena

Cultura Emprendedora y Empresarial

TEMA 5



Cuando un emprendedor tiene en mente una idea de negocio, la mayor parte de sus pensamientos giran en torno a dos ideas fundamentales: ¿en qué voy a invertir y cómo voy a conseguir los fondos necesarios para afrontar estas inversiones?. La inversión es lo primero. La financiación, lo segundo.

Hay varias formas de clasificar de dónde vienen esos fondos. En esta asignatura nos centraremos sólo en distinguir la financiación propia de la ajena:

Financiación propia: son aquellos fondos que son propiedad de la empresa, como el capital aportado por los socios.

Financiación ajena: es propiedad de terceras personas (físicas o jurídicas), como sería el caso de un préstamo bancario.

1. La financiación propia

Como hemos dicho, vamos a distinguir entre financiación propia y ajena. La primera, pertenece a la empresa y proviene bien de los beneficios obtenidos o de los fondos de los socios en el proceso de creación de la empresa. Vamos a ver primero que puede hacer la empresa con sus beneficios.

1. Pago de dividendos: que sería el dinero que cada año, perciben los socios por su participación en la empresa. Es un dinero que sale de ella y por tanto, no es autofinanciación

2. Pago de impuestos. Las personas jurídicas también tienen sus obligaciones con Hacienda, la más importante, el Impuesto sobre Sociedades (IS). También sale de la empresa y tampoco es autofinanciación

3. Constitución de reservas. Hay parte del beneficio que la empresa guarda por distintos motivos en forma de reservas. Pueden ser las reservas legales (las SA están obligadas a reservar un 10% de sus beneficios netos hasta alcanzar el 20% de su capital), reservas estatutarias (obligadas también por estar reflejadas en los estatutos de la empresa) o bien voluntarias u otro tipo de reservas. Las reservas constituyen una fuente de financiación interna, propia y además de enriquecimiento, pues se usan para aumentar su capacidad productiva.



4. Creación de fondos de amortización: es beneficio que se constituyen como fondos de amortización, para mantener su capacidad productiva. Refleja la pérdida de valor o depreciación de los bienes de la empresa. La depreciación, recordamos, es por varios motivos. Por el paso del tiempo, por su uso o la depreciación tecnológica u obsolescencia, que es por la aparición de productos más modernos (un Ipad se deprecia aunque lo guardes nuevo en la caja y no lo uses nunca.)

La amortización es una financiación interna, propia y como hemos dicho, de mantenimiento. En el balance aprenderás bastante más sobre ella.

5. Constitución de provisiones: las provisiones son beneficios reservados para hacer frente a posibles gastos futuros (no seguros pero posibles). Es debido a un principio contable que verás más adelante. Por ejemplo, si la empresa es denunciada y puede hacer frente a una multa millonaria, debe constituir provisiones ...'por si acaso'. Es una financiación interna, propia y de mantenimiento.

2.1. El capital social

El capital social está formado por las aportaciones iniciales de los socios (dinerarias o no). Estamos acostumbrados a usar la palabra capital como una cantidad de dinero que una persona posee pero jurídicamente, aunque en economía ya has visto que "capital" incluye algo más que el dinero. Por tanto en este caso, capital social significa una deuda para la empresa con los socios que la crearon y que sólo debe ser devuelta en caso de disolución de la sociedad.

Es una cifra que como has estudiado puede tener un mínimo (3.000€ en el caso de las sociedades limitadas y 60.000€ en el caso de las anónimas) pero esta cifra puede ser mayor. Es una cantidad cuya función es dar una garantía para las obligaciones contraídas con terceros. Si es alto, da confianza a proveedores, entidades financieras a las que puedes solicitar un préstamo o a futuros inversores.



La cifra del capital social siempre puede aumentar (o incluso disminuir) si la sociedad lo desea y sigue los procedimientos que la ley establece.

Recuerda por último, que el capital social se divide en participaciones en el caso de las sociedades limitadas y en acciones en el de las anónimas.

La ampliación de capital supone una fuente de financiación para la empresa. Consiste en permitir la entrada a nuevos propietarios o bien aumentar la participación de los actuales

2. La financiación ajena

Las fuentes de financiación ajena son recursos externos que la empresa tiene obligación de devolver y que por tanto, al emprendedor le suponen una deuda. La mayor parte de estas tienen relación con las entidades financieras pero como luego verás, no siempre es así.

En principio es conveniente financiarse con fondos propios, ya que aparte de no tener que pagar por ellos (aunque sí tienen un coste de oportunidad), nos permiten tener independencia financiera. Por desgracia no siempre están disponibles o son difíciles de conseguir. Encontrar nuevos inversores que nos permitan ampliar nuestro capital social dependerá mucho de la confianza que éstos depositen en nuestro proyecto.

Sin duda, el mayor inconveniente de esta financiación es la obligación por un lado de devolverlos y por otro de pagar unos intereses por ella. Vamos a ver las más importantes:

2.1 Los préstamos.

Consiste en solicitar una cantidad fija de dinero a una entidad financiera, a devolver en un plazo y a cambio de un cierto interés. A la entidad financiera se le llama prestamista (persona o entidad que concede el préstamo) y el que lo recibe, prestatario.

Se conoce como **amortización financiera**, a la devolución del préstamo. La forma de calcular la amortización, debe ser conocida y recibida por el prestatario. Hay muchas formas, como la cuota lineal. Pero las entidades usan el más ventajoso para ellas y es el complicado método francés. Éste método consiste en ir amortizando el préstamo en cuotas constantes. Dicha cuota se divide en dos partes; cuota de capital y cuota de interés. La primera creciente y la segunda decreciente pero la suma, siempre es la misma. Entre otras ventajas, si un cliente no puede pagar la cuota se enfrentará a que lo que ha pagado son en su mayoría intereses y aún le quedará el préstamo por devolver. Es decir, el banco siempre gana.

Por último, indicar que hay préstamos hipotecarios (el banco tiene la garantía de la casa adquirida y por tanto, el interés es menor) y préstamos personales, con mayor interés.



2.2 Los créditos.

Es similar a los préstamos, sólo que no se conoce exactamente la cantidad que la empresa necesita. En este caso la entidad abre una línea de crédito por un cierto importe como límite. La empresa podrá retirar la cantidad que desee hasta el límite indicado. El interés se cobra por la cantidad que se retira. Pero como el banco siempre gana, cobrará también un interés, aunque menor, por la cantidad que no retira.

Cuando en una cuenta corriente, debido a un recibo o una comisión, la cuenta se queda en negativo o en descubierto, la entidad tratará dicho descubierto como un crédito. A esto se le llama coloquialmente **números rojos**. La razón es del todo inesperada y rocambolesca. Las entidades bancarias suelen marcar en internet o en la cartilla, dicha cantidad **en rojo**

Entre las similitudes, crédito y préstamo son cantidades concedidos por entidades financieras y ambos tienen igual sistema de amortización, con cuota de capital y de intereses. No obstante, en el crédito uno puede disponer de la cantidad que desee hasta el límite y los intereses van en función de esa cantidad. En el préstamo, se conoce una cantidad fija y la utilices o no, pagarás interés por toda ella.

¿Cuál es más conveniente? Normalmente el interés del crédito es más alto que el del préstamo, así que el crédito es conveniente cuando desconoces el coste final de tu inversión o cuando vas a desembolsar el dinero en distintos momentos. Si la cantidad necesaria es clara y vas a pagar en un plazo, lo más interesante es el préstamo. Por otra parte, el crédito es muy útil para el emprendedor para cubrir situaciones de falta de liquidez o si se necesita para invertir en activo corriente que se va a vender en un corto plazo.

2.3 El crowdfunding.

En los últimos años, las nuevas tecnologías, las redes sociales, la globalización y el auge de nuevos emprendedores, han traído nuevas formas de financiación que no provienen de las entidades financieras tradicionales.

El crowdfunding consiste en lograr que en un periodo de tiempo determinado, un emprendedor logre financiar su proyecto con pequeñas aportaciones de un gran número de personas. Es una financiación masiva en la que el emprendedor consigue el dinero necesario a cambio de algo. Aunque en realidad a todo lo que vas a ver se llama Crowdfunding, en realidad y en función de lo obtenido por el inversor, se consideran cuatro tipos de crowdfunding:



Crowdlending, donde aparte del capital aportado al emprendedor, se obtiene un interés. Habitualmente el interés es menor al ofrecido por los bancos.

Crowdinvesting, cuando a cambio de la aportación se obtiene parte del capital de la empresa. Es decir, te conviertes en dueño (en parte) de ella.

Crowdonation, donde la aportación es altruista sin recibir nada a cambio o si acaso, algún tipo de regalo testimonial. Aunque te sorprenda, funciona muy bien. Son como “micromecenazgos”.

Y por último, **crowdsourcing**, quizás el más sorprendente. Consiste en externalizar parte del trabajo que anteriormente se realizaba dentro de la empresa. El lanzamiento de nuevos productos, ideas o procedimientos se deja abierto a una especie de labor colaborativa de los inversores, que aportan su tiempo, conocimientos, ideas, etc.

2.4 El leasing o arrendamiento financiero.



El leasing consiste en que una empresa intermediaria, compra un bien al fabricante y lo alquila a otras empresas, a cambio de una cuota periódica. Son siempre bienes del activo no corriente, por lo que es una financiación a largo plazo (3 años mínimo para bienes mueble y 10 para inmuebles)

Cuando finaliza el contrato de leasing, la empresa arrendataria puede devolver el bien, comprarlo pagando un valor residual fijado de antemano o bien, hacer otro contrato de leasing sobre el mismo bien y usando el valor residual como nuevo valor inicial.

Aunque es una forma de financiación muy costosa, tiene la ventaja de poder disponer de recursos costosos sin llegar a adquirirlos.

2.5 El renting o arrendamiento operativo

Es una variante del leasing anterior. La diferencia es que la cuota incluye los gastos de mantenimiento (como el seguro si es un coche o las revisiones), Además, el renting lo hace directamente el fabricante y por tanto no hay intermediarios. Aunque es más caro incluso que el leasing, tiene la ventaja que se considera gasto del ejercicio y por tanto, tiene beneficios fiscales. Por lo general, es un alquiler por lo que no suele tener opción de compra.

2.6 El factoring

El factoring consiste en vender los derechos de cobro de la empresa a otra denominada "factor" que hace de intermediaria. Esta empresa nos paga el total de las facturas menos una parte del importe en concepto de intereses y sobre todo, de posible riesgo de impago, ya que es la empresa factor la que asume el coste de dichos impagos. De esta manera, los derechos de cobro pasan a ser del a empresa de factoring que más tarde cobrará el dinero a nuestros clientes.

En función de la empresa, sector, etc, el coste será mayor o menor.



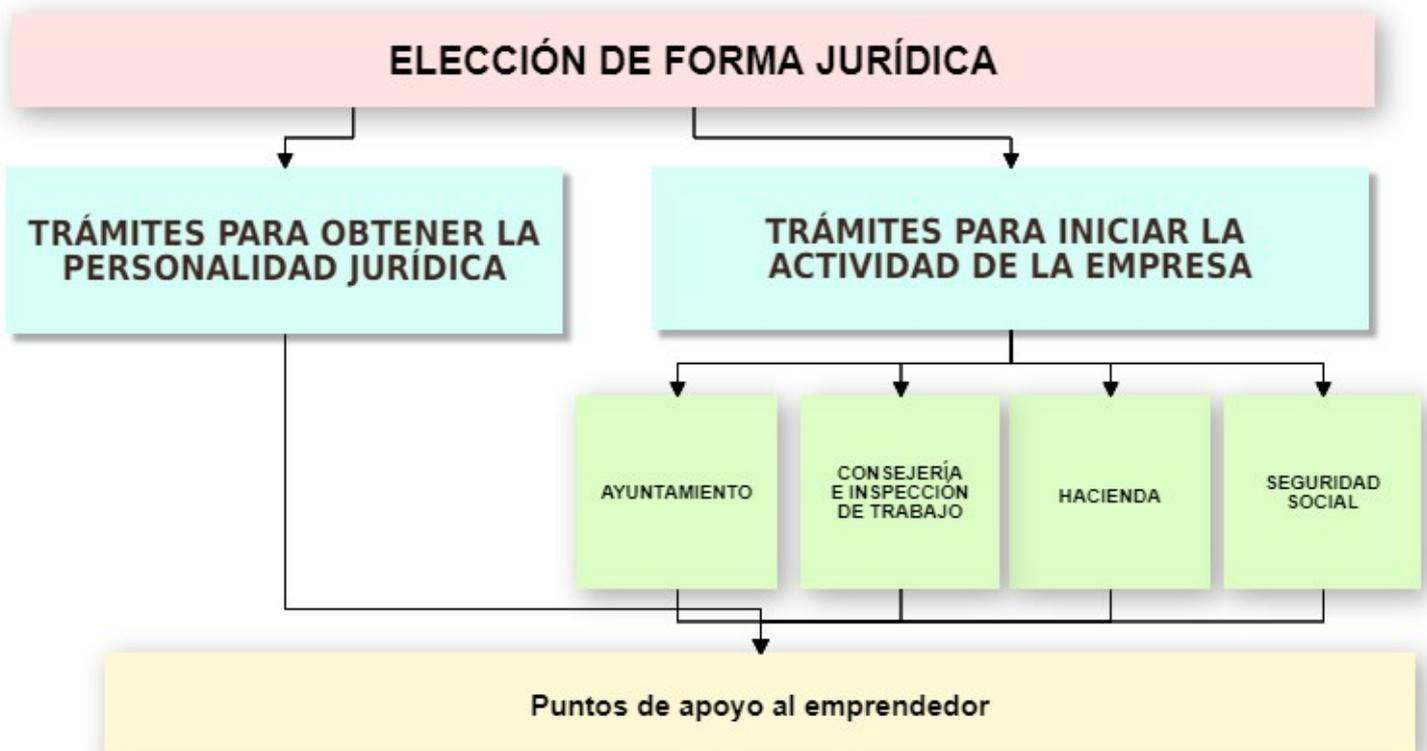
TEMA 6

PUESTA EN MARCHA DE LA EMPRESA

1. La forma jurídica
2. Trámites para obtener la personalidad jurídica
3. Trámites para iniciar la actividad.
4. Los PAEs.

Cultura Emprendedora y Empresarial

TEMA 6



A la hora de crear una empresa, hay que decidir muchísimas cosas. Pero sin duda, una de las más importantes es la forma jurídica.

Primero hay que distinguir entre lo que se entiende por persona física y jurídica. Sin entrar en términos legales, personas físicas somos nosotros que tras nacer, adquirimos derechos y obligaciones. Las jurídicas por otro lado no tienen existencia física sino sólo jurídica y también están sujetos a derechos y obligaciones. Estas nacen mediante un acto jurídico y no como el nuestro, que es un acto físico.

En España en estos momentos, hay cuatro clubes de fútbol que no son Sociedades Anónimas Deportivas, entre los que se encuentra el Real Madrid y el F. C. Barcelona. La conocida cadena Eroski es una Sociedad Cooperativa pero "El Jamón" es una Sociedad Limitada. ¿Por qué hay tanta variedad de formas jurídicas de empresas?. ¿Acaso no hay una mejor que las demás?. Pregúntate por las compañías de teléfono: Vodafone, Movistar, Yoigo, etc. Si hubiese una cuyas tarifas fueran más baratas que el resto, seguramente coparía el mercado. Lo que sucede es que cada cliente prefiere una u otra en función de ciertas características.



Es importante conocer todas las posibilidades. Vamos a estudiar las tres más importantes y más usadas en nuestro país, aunque hay muchas más. En la asignatura de economía de la empresa verás muchas de ellas. Y si no la cursas, no te preocupes. Llegado el momento te asesorarán gratuitamente como luego estudiarás.

1. La forma jurídica.

1.1 El autónomo o empresario individual.



Es la figura más sencilla. Los trámites son muy rápidos y hoy en día hay puntos de ayuda al emprendedor en todas las comunidades, que te hacen el trámite gratuitamente y te informan de todo lo que necesites.

En esta forma jurídica, no necesitas capital mínimo. Es decir, no tienes que depositar una cantidad económica en una cuenta corriente obligatoriamente. Esto no significa

que no necesites dinero para tu actividad. Sólo que no es obligatorio. Además serás el único socio, nadie más puede ayudarte. Por otro lado tu personalidad es física y no jurídica. Esto significa que no hay diferencia entre tú como empresario y tú como persona. De hecho, tendrás responsabilidad ilimitada, lo que significa que ante cualquier eventualidad (una deuda, una denuncia, etc.) respondes tú directamente.

Casi por último, tu denominación social, es decir el nombre legal de tu empresa será obligatoriamente tu nombre y apellidos, aunque puedes crear una marca para tus productos que siempre será mucho más vistosa. Ah, no necesitas inscribirte en el Registro Mercantil de tu provincia.

Recuerda que cuando naces, te casas, te divorcias o te mueres, se anota en el Registro Civil. El Mercantil es el equivalente a empresas. Es la forma de que todo el mundo sepa la existencia de dicha empresa, cosa que no ocurre en el caso del autónomo.

Además, las personas físicas tributan por el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas o IRPF, las sociedades por el Impuesto sobre Sociedades o IS. Como el autónomo no es persona jurídica, tributa por el IRPF.

1.2 La sociedad limitada.

Todas las formas jurídicas anteriores tienen sus ventajas e inconvenientes, pero todas tienen algo en común: siempre hay al menos un socio con responsabilidad ilimitada. Esto significa que si la empresa tiene deudas y se liquida, estos socios deberán pagar con su patrimonio. Para evitar esto, existe la figura de la SL o SRL.

Es la más común y casi todas las empresas familiares e incluso grandes empresas, son SL. La novedad más importante es que el capital social se divide en participaciones, indivisibles y que se otorgan en función del capital aportado por cada socio -que ahora llamaremos partícipe-. En este caso se necesitará un capital mínimo de 3.000€.

La denominación social puede ser cualquiera, lo cual supone un proceso algo lento (un mes) ya que tendrás que ver que no haya otra empresa registrada con el mismo nombre.



1.3 La sociedad anónima.

La SL está pensada para empresas donde un pequeño grupo de personas quiere mantener el poder de decisión. No tienes libertad de venta de tus participaciones ni puedes vender algunas de ellas. Esto además hace que la entrada de inversores sea muy difícil en caso de necesitarlo.

La sociedad anónima es una forma jurídica que permite que sea mucho más sencillo la transmisión de la propiedad. La mayoría de las grandes empresas son SA. Hay que tener en cuenta que la forma jurídica aunque no es algo sencillo, puede cambiar. Esto le ha sucedido a grandes empresas como El Corte Inglés o Telepizza que en su inicio fueron creadas como SL y ahora son SA.

La diferencia más importante se encuentra en la forma de particionar la empresa. Ya no son participaciones sino acciones. No hablaremos de partícipes sino de accionistas. Estas acciones se pueden vender libremente y la denominación social, al igual que en la SL, es libre.

1.4 Otras formas jurídicas.

Como ya hemos mencionado, existen otras muchas formas jurídicas que en realidad son poco usadas, sobre todo al comenzar un negocio. Algunas de ellas son similares al autónomo pero están pensadas para colaborar entre ellos (la comunidad de bienes o la sociedad civil). En otros casos, son formas jurídicas de las que ya hablamos y que tienen un fin social. Entre éstas últimas está la cooperativa, muy importantes en el norte de España, figura heredada del comunismo y que supone una importante fuente de empleo. Se trata de personas que ponen un capital para llevar a cabo una labor en común y que aunque complejas, son habituales en sectores como la ganadería o la agricultura.

2. Trámites para obtener la personalidad jurídica

Todos estos pasos se refieren a aquellas empresas que van a tener personalidad jurídica propia, esto es, las sociedades. Un autónomo no necesita casi ninguno de estos pasos.

a) Certificación negativa de nombre; esto es, que el nombre de vuestra empresa no existe ya. Se solicita en el Registro Mercantil Central.

b) Solicitud del NIF provisional en la delegación de Hacienda.

c) Aportación inicial en una oficina bancaria, con al menos el mínimo legal (recuerda, 3.000 para SL, 60.000 para SA o el fijado en los estatutos). Recuerda que existen aportaciones no dinerarias, en forma de bienes, que deberán ser descritas, registradas y valoradas por un notario.

- d) Escritura pública de constitución en una notaría. Esto es, los socios aportan todos los documentos anteriores y manifiestan su intención de constituir una sociedad presentando los estatutos.
- e) Pago del ITPyAJD. Este impuesto recae sobre cualquier acto jurídico documentado ante notario y este lo es. Sin embargo, las empresas están exentas aunque es un trámite que debe realizarse. Se realiza en la Consejería de Hacienda de la CCAA.
- f) Inscripción de la empresa en el Registro Mercantil de la provincia.
- g) Solicitud del NIF definitivo en la Agencia Tributaria.

3. Trámites para iniciar la actividad

Diferentes son los trámites necesarios para iniciar la actividad: si se van a contratar o no trabajadores, obras en el local, etc. En este caso te hemos puesto varios botones donde podrás ver dónde se hace y qué trámites son necesarios en cada una de los organismos que se indican.

A. AYUNTAMIENTO	<p style="text-align: center;">TRÁMITES:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Licencia de obras y de apertura. 2. Alta en el impuesto sobre bienes inmuebles (IBI) <p style="text-align: center;">OBJETO:</p> <p>Son los permisos necesarios para abrir un local para montar tu negocio.</p>
------------------------	---

IB. CONSEJ. DE TRABAJO	<p style="text-align: center;">TRÁMITES:</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. En la consejería de trabajo, comunicación de apertura del centro de trabajo. <p style="text-align: center;">OBJETO:</p> <p>De esta forma, la consejería estará al tanto del lugar donde están tus trabajadores y podrán realizar las distintas inspecciones reglamentarias.</p>
-------------------------------	---

TRÁMITES:

4. Obtención y legalización del libro de visitas.

OBJETO:

De esta forma, cuando un inspector visite tu local, podrá firmar en él la realización de dicha inspección. Hay quien puede pensar que en pleno siglo XXI por qué no hacerlo telemáticamente pero ...¿dónde queda el encanto del papel?.

TRÁMITES:

- 5. Alta en el censo de empresarios.
- 6. Alta en el Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE)

OBJETO:

Para que “el fisco” sepa que ejerces una actividad económica debes apuntarte en este censo. Lo del IAE es algo residual, pues desde hace tiempo ya no se paga por ejercer como empresario.

4. Los puntos de apoyo al emprendedor (PAEs)

Los Puntos de Atención al Emprendedor (PAE), son centros en los que te asesoran y prestan servicios como emprendedor, tanto en la gestación, tramitación administrativa y puesta en marcha de tu empresa, como durante los primeros años de actividad.

Los PAE pueden depender de entidades públicas o privadas, colegios profesionales, organizaciones empresariales o cámaras de comercio. El Centro de Información y Red de Creación de Empresas (CIRCE) son usados



por los PAE para crear empresas. El ahorro en costes y sobre todo tiempo es enorme, ya que todos los trámites se centran en un sólo lugar: el PAE. En España hay miles de PAEs. No hay ciudad de cierto tamaño que no tenga uno. Estos puntos permiten realizar telemáticamente, a través del Documento Único Electrónico (DUE), los trámites de constitución y puesta en marcha de sociedades limitadas de nueva empresa (un tipo especial de SL), sociedades de responsabilidad limitada y proyectos promovidos por empresarios individuales.

4.1 Trámites para el autónomo

Los trámites iniciales para el caso del Empresario Individual son bastante sencillos ya que el autónomo no necesita inscribirse en el Registro Mercantil (es voluntario), ni necesita solicitar el CIF ya que facturará con su propio NIF y además, cara al pago de impuestos, tributará por IRPF y no por IS como la SA o SL. El primer paso es la declaración censal de comienzo de actividad. Incluye el alta en el Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE). Se realiza antes de iniciar la actividad en la Administración de Hacienda o en el PAE. Posteriormente está la afiliación y alta en el Régimen de Autónomos. Es un régimen especial de la Seguridad Social obligatorio para trabajadores por cuenta propia. Todo esto puede hacerse telemáticamente.

Además de estos pasos, deberás realizar los correspondientes en el caso de que tengas trabajadores a tu cargo o los que dependen del ayuntamiento, en el caso que tengas un local. Ambos, la solicitud de licencias en el Ayuntamiento por un lado y tanto la solicitud del número de patronal en la Seguridad Social y la comunicación de los contratos de trabajo al Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE) se pueden realizar telemáticamente desde el PAE.

El proceso de constitución como autónomo, en principio, no tiene ningún coste. Los únicos costes a los que tendrá que hacer frente el empresario son los derivados de la cotización de las Seguridad Social.

En resumen. Si no quieres hacer tú ningún trámite, TODOS se pueden hacer en un PAE.



4.2 Trámites para la sociedad limitada (y SLNE).

En el caso de Sociedad Limitada, los trámites se complican. El emprendedor tendrá que realizar dos desplazamientos:

1. Al CADE-PAE donde le asesorarán y cumplimentarán el Documento Único Electrónico (DUE), de la misma manera que has visto en el autónomo.
2. A la Notaría, previa cita concertada a través del PAE, para el otorgamiento de la escritura de constitución.

Lo primero que debes hacer, por tanto, es acudir al PAE donde te asesorarán, antes de iniciar el procedimiento telemático deberás hacer la reserva de la Denominación Social en el Registro Mercantil Central y además, epositar el Capital Social en una cuenta bancaria de cualquier oficina a nombre de la sociedad.

El procedimiento telemático se inicia con la cumplimentación del DUE, tras lo que tendremos acudir al notario designado por el PAE para el otorgamiento de la Escritura de Constitución. El proceso continua con la solicitud en Hacienda del NIF provisional, la liquidación del ITPyAJD -también en Hacienda-, e inscripción en el Registro Mercantil Provincial, adquiriendo definitivamente personalidad jurídica.

Tras los mismos trámites que el empresario individual en el caso de contratar trabajadores o disponer de un local, el proceso finaliza con la solicitud del NIF definitivo de la sociedad. Todo el proceso es telemático y por tanto, sin necesidad de desplazamientos. Bueno, bonito y ...barato.



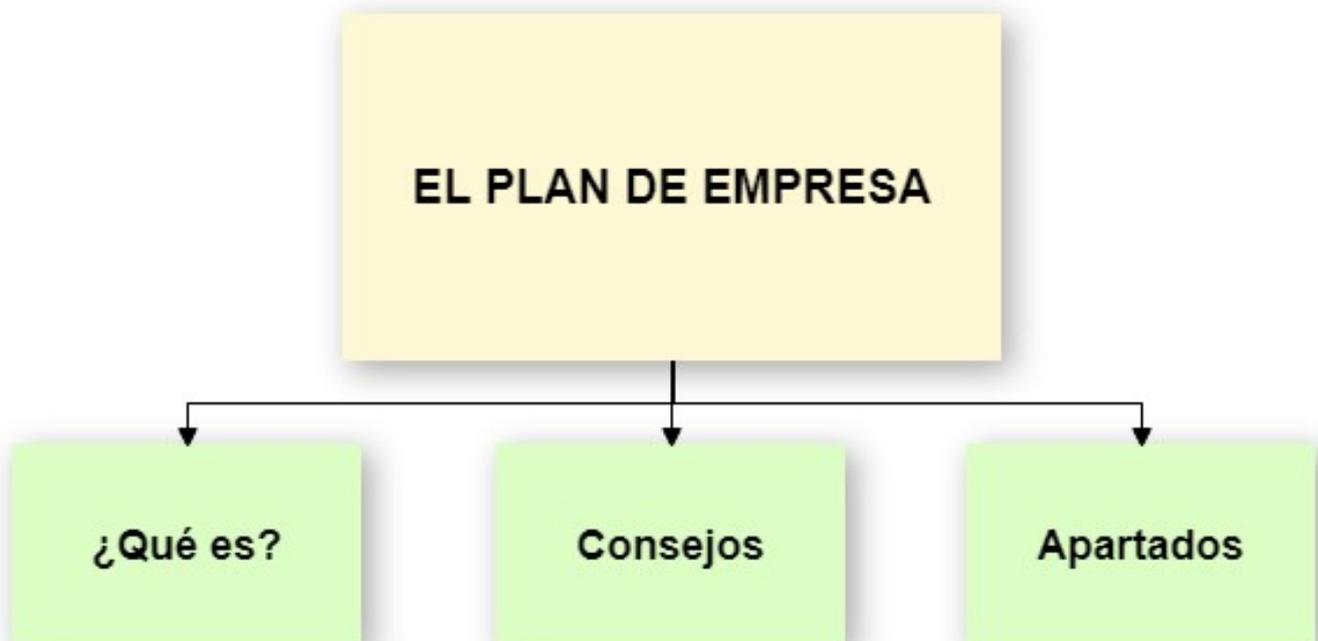
TEMA 7

EL PLAN DE EMPRESA

1. ¿Qué es el plan de empresa?.
2. Recomendaciones y consejos.
3. Apartados del plan.

Cultura Emprendedora y Empresarial

TEMA 7



1. ¿Qué es el plan de empresa?

En un tema anterior viste lo que era un canvas o lienzo de negocios, que no era otra cosa que un "esbozo" de tu proyecto de empresa. Un plan de empresa es básicamente muy similar pero desarrollado en mayor profundidad. Además mientras el lienzo de negocios siempre se hace antes de montar la empresa, el segundo puede realizarse cuando ésta se encuentra en funcionamiento.

El plan de empresa por tanto, cumple las siguientes funciones:

- Sirve para identificar, describir y concretar de manera detallada nuestra la idea de negocio.
- Por otro nos valdrá para responder a las siguientes preguntas: ¿se puede realizar?, ¿se va a vender? y ¿se va a ser rentable?. Es lo que llamamos viabilidad técnica, comercial y financiera.
- Y por último, es un instrumento eficaz para planificar las estrategias a seguir y los recursos a utilizar para convertir esa idea de negocio en una empresa en funcionamiento.

¿A quién le interesa su elaboración?.

Por un lado, a tí mismo. Así podrás planificar y analizar tu proyecto, antes de iniciarlo. Pero también es tu "tarjeta de presentación". Tarde o temprano tendrás que pedir ayuda (generalmente más bien temprano). Tu plan de empresa es a tu empresa lo que a tí, el curriculum vitae. Debe ser serio, interesante e incluso, atractivo gráficamente.

¿Quién lo elabora?.

Normalmente el emprendedor o emprendedores que lo promueven o en caso necesario, una empresa externa que lo desarrolla en estrecho contacto con ellos. No hay una estructura definida y concreta, no obstante debe tener unos apartados mínimos que son los que te explicamos en este tema.



2. Recomendaciones para el plan de empresa.

Ya has visto que el Plan de Empresa es tu presentación como negocio al exterior. Es una herramienta que te será imprescindible para desarrollar tu empresa y te servirá de guión para el conjunto de actuaciones futuras a desarrollar.

Las recomendaciones que debes seguir son:

La primera recomendación es adecuarlo a tu finalidad, el tipo de actividad que vas a desarrollar y las personas a las que va dirigido. Ésto ocurría también con tu curriculum. No es igual un plan de empresa para un pequeño negocio que no va a necesitar apenas financiación que a una empresa de cierto tamaño cuyo plan de empresa van a valorar entidades financieras.

La segunda es que la información que contiene, debe ser de calidad, clara, concisa, veraz y comprobable. No debes inventarte nada. Y como sucede con el curriculum, no pienses que por presentar un plan de empresa muy extenso, ésta va a resultar más creíble.

La tercera es que debe estar actualizado, por lo que es conveniente que lo revises cada vez que vayas a presentarlo. No olvides que hay muchos elementos que pueden cambiar en poco tiempo.

La cuarta es que el proyecto debe ser completo, abarcando todas las áreas de actividad de la empresa.

Y por último, debes cuidar mucho el lenguaje utilizado. Los términos que usas (no lo compliques, todo el mundo debe entenderlo), la ortografía, etc.



2.1 Consejos estéticos

El documento no debe ser demasiado extenso, lo habitual es que ronde las 50 páginas. Nosotros vamos a hacer muchas menos.

La información más técnica debe ir en anexos aparte, Aquí incluiremos los curriculum vitae de los emprendedores, los datos técnicos, estudios de mercado, documentos financieros, etc. Esto no lo haremos, evidentemente.

El diseño debe ser vistoso y atractivo: con una portada cuidada, bien organizado con resumen, cuerpo y anexos. Debe estar bien estructurado, con un índice completo.

Hazlo diferente. Ya viste la importancia de éste elemento en el CV. Acompáñalo de un vídeo o de cualquier otro soporte que facilite su lectura y le haga destacar.

Por último si antes hemos dicho que el Plan de Empresa es como el Curriculum Vitae de ella, conviene hacer una "tarjeta de visita". Simplemente serían una o dos páginas donde resumirías todo lo anterior. Esto tampoco lo haremos, ya que nuestro plan de empresa va a ser muy básico. Se trata de que tengáis breves nociones. Llegado el caso (esperemos) ya tendréis más edad y más conocimientos.



2.2. La presentación en público

El momento de la presentación en público es el más importante. Tendrás que cuidar tu imagen (sin ser quizás demasiado formal pero tampoco descuidada) y evitar el uso de muletillas (eeeeh...estooooo) o de un lenguaje inapropiado ni demasiado técnico. Ten en cuenta que muchas veces los inversores son personas sin conocimientos ni de tu idea y quizás tampoco, económicos.

En cuanto al documento en sí, es bueno siempre acompañar de imágenes y videos, pero sin saturarlos de información y de contenido. Mensajes cortos y claros, apoyándose en ideas muy simples. Debéis imaginar que es como un anuncio.

Si vais a presentarlos en grupo, no consiste en que uno explica y los demás se callan hasta que les toca su turno. Debéis interactuar, y trasladar las ganas que tenéis de hacer algo nuevo a aquellos que os escuchan.

En definitiva, se trata de hacer una presentación entretenida, ágil y dinámica y siempre siempre, acompañada de una sonrisa.

3. Apartados del plan.

Ya hemos dicho que no hay una estructura "legal" o estricta del plan de empresa, pero a continuación te damos los apartados que se consideran necesarios para dicho plan. En las prácticas que tienes en esta misma página, no aparecen todos y en muchos casos están simplificados. Hacer un plan es largo y no es tarea sencilla y más, si no es real. Lo que se pretende es que tengas una idea general de qué es un plan de empresa y tengas una idea general de qué se trata.

1. Datos del proyecto. Aquí debéis indicar vuestros datos personales (nombres, direcciones, correos, teléfono etc. En este caso, sólo indicaréis vuestros nombres, así como del nombre de vuestra empresa o marca.

2. Descripción de la idea. Esta tarea ya la habéis realizado en parte anteriormente. Aquí tendréis que explicar con todo detalle vuestra idea. No sólo en que consiste sino cómo surgió ésta (aficiones, observando algo ya existente, buscando necesidades, etc).

3. Forma jurídica. ¿Cuál va a ser?. En realidad sólo podéis elegir entre SL y SA, así que justificar la elección entre estas dos. ¿Pondrán todos los socios el mismo capital?. Si no, ¿qué porcentaje y cuántas acciones o participaciones va a tener cada uno?.

4. Actividad de la empresa. En este apartado tendréis que indicar estos aspectos:

- Define cuál es el producto o servicio que tu empresa va a ofrecer.
- Indica su nombre (marca) y logotipo (si lo tenéis). Explica sus características y diseño del mismo (incluso el embalaje).
- Indica las necesidades que éste va a cubrir y por qué el mercado no las ofrece actualmente.
- ¿Tiene vuestro producto alguna posible evolución en el futuro?. ¿Podría tener cambios?.

5. Localización de la empresa. Debéis explicar dónde vais a situar vuestro negocio. Para ello debéis analizar y explicar lo siguientes parámetros:

- Cercanía al cliente.
- Ausencia de competidores.
- Cercanía de materias primas.

- Coste del suelo (alquileres).
- Presencia de proveedores.
- Formación de la mano de obra en la zona.
- Subvenciones del ayuntamiento o de la Junta.

6. Estudio del mercado. Debéis analizar:

- Tamaño del mercado, indicando si vuestro mercado va a ser local, regional, nacional o internacional.
- ¿Cuáles son las características de vuestros clientes? (Edad, gustos, nivel de estudios...). ¿Vais a realizar alguna segmentación?
- ¿Por qué pensáis que van a adquirir vuestro producto y no otro parecido de la competencia?.

7. Plan comercial. Debéis hacer referencia a vuestro plan de marketing, analizando las cuatro políticas del marketing-mix que habéis estudiado:

- Política del precio. Cómo vais a fijar el precio del producto.
- Política del producto. Qué características va a tener.
- Política de promoción. Cómo vais a darlo a conocer.
- Política de distribución, o cómo pensáis distribuirlo.

8. Plan de recursos humanos. Establece los diferentes cargos que va a tener la empresa así como una estimación del número de trabajadores. No estaría mal realizar un organigrama. Debéis pensar cuántos trabajadores va a tener la empresa. Recordar que los socios, no tienen por qué ser trabajadores en el caso de SL y SA.

9. Plan económico y financiero.

- Recursos que se necesitan para la actividad (materias primas, maquinaria, mobiliario, transportes etc.).
- Tipo de instalación (nave, un despacho) y características.
- Costes de lo anterior.
- Estudia la viabilidad, haciendo una posible tabla de ventas a 5 años y viendo el beneficio.