

laber
int_r_o #

ESO

libro del alumno



Iniciación a la actividad emprendedora y empresarial

Manuel Martínez Zurimendi (Coord.)
Miguel Tercero Saúco

em
@prende

LABERINTO



ÍNDICE

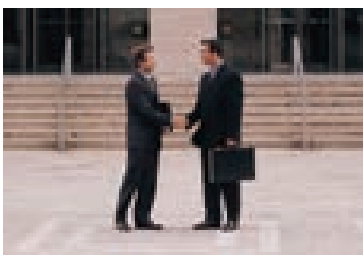
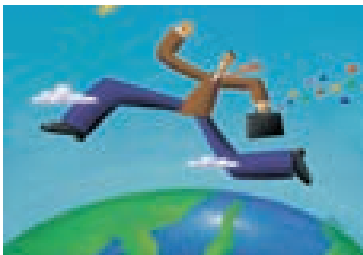
BLOQUE TEMÁTICO 1. AUTONOMÍA PERSONAL, LIDERAZGO E INNOVACIÓN

Unidad 1. Habilidades y capacidades personales asociadas al espíritu emprendedor

- 1 El espíritu emprendedor
- 2 Hacia una sociedad emprendedora
- 3 ¿Se puede aprender a emprender?
- 4 Las personas somos como un iceberg
- 5 Creatividad
- 6 Autonomía
- 7 Sentido de la responsabilidad
- 8 Confianza en uno mismo
- 9 Optimismo
- 10 Capacidad para asumir riesgos
- 11 Tenacidad

Unidad 2. Estrategias para el desarrollo personal y grupal

- 1 Habilidades sociales para emprender
- 2 La competencia emprendedora
- 3 Liderazgo democrático y creativo
- 4 Cooperación y trabajo en equipo
- 5 Comunicación y negociación
- 6 Fijación de metas y objetivos
- 7 Habilidades de dirección
- 8 Relaciones con el entorno



Iniciación a la actividad emprendedora y empresarial

BLOQUE TEMÁTICO 2. PROYECTO EMPRESARIAL

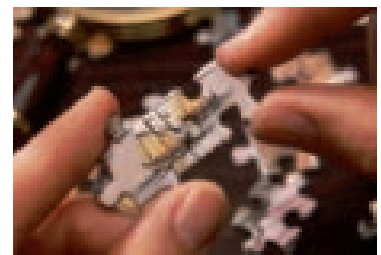
Unidad 3. El emprendedor y su idea de negocio

- 1 El emprendedor por cuenta propia
- 2 La empresa
- 3 Iniciando el proyecto de empresa



Unidad 4. El proyecto de empresa

- 1 El proyecto de empresa: concepto, estructura y planificación
- 2 Determinación de los recursos necesarios
- 3 Evaluación de la viabilidad del proyecto de empresa
- 4 Trámites básicos para la puesta en marcha
- 5 Ejecución y puesta en práctica
- 6 Establecimiento de un sistema de revisión, control y rectificación de las actuaciones



BLOQUE TEMÁTICO 3. FINANZAS

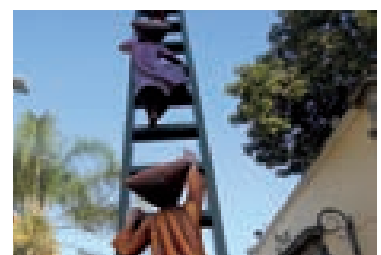
Unidad 5. Los intermediarios financieros y los servicios que ofrecen

- 1 El dinero
- 2 El sistema financiero y los principales intermediarios financieros
- 3 Derechos y deberes de los usuarios
- 4 Productos y servicios financieros básicos



Unidad 6. Operaciones financieras con riesgo

- 1 El riesgo en las operaciones financieras
- 2 Los valores negociables
- 3 Contribución de los impuestos al bienestar social
- 4 Indicadores económicos básicos





RECUERDA

Tu inserción laboral puede realizarse tanto como trabajador por cuenta ajena, contratado por un empresario, como por cuenta propia, siendo tu propio jefe, siendo emprendedor.

DISTINGUE

El trabajador autónomo crea su propio puesto de trabajo, y se considera empresario en el momento en que contrata trabajadores y dispone de una organización, por muy pequeña que sea.

03 EL EMPRENDEDOR Y SU IDEA DE NEGOCIO

1. El emprendedor por cuenta propia

1.1 Emprendedor, autónomo y empresario

La mayoría de las personas ocupadas trabajan por cuenta ajena, realizando una actividad para otra persona o entidad, normalmente a partir de un contrato de trabajo. Otra opción es la de ser emprendedor por cuenta propia, tomando una iniciativa en la que planteas tu propio proyecto, asumiendo los riesgos que se pueden derivar. Se trabaja para uno mismo, lo que supone que hay que organizarse y poner los medios para salir adelante.

EMPRENDEDOR POR CUENTA PROPIA:

AUTÓNOMO: trabaja para sí mismo.

EMPRESARIO INDIVIDUAL: tiene su propia empresa, con o sin asalariados.

OTRAS POSIBILIDADES: sociedades laborales, cooperativas, etc.

Hablar de trabajo por cuenta propia nos lleva directamente al **trabajador autónomo**. Se define como la persona física que realiza de forma habitual, personal, directa, por cuenta propia y fuera del ámbito de dirección y organización de otra persona, una actividad económica o profesional a título lucrativo, dé ocupación o no a trabajadores por cuenta ajena.

En función del tipo de actividad o del volumen de la misma, el trabajador autónomo puede tener la necesidad de crear una empresa, convirtiéndose en **empresario**. Por empresario se entiende la persona física o jurídica que desarrolla una actividad, asumiendo la titularidad de los derechos y obligaciones que se derivan de ella. La línea divisoria entre el trabajador autónomo y el empresario es muy fina, y varía según la perspectiva: desde el punto de vista laboral, por ejemplo, un autónomo se considera empresario desde el momento que tenga contratada a una persona como trabajador por cuenta ajena.

1.2 Tipos de empresarios

A partir de este momento, al referirnos al emprendedor empresarial o por cuenta propia, hablaremos de empresario, ya que, en la gran mayoría de los casos, para llevar a cabo un proyecto emprendedor en este ámbito, es necesaria una empresa.

Recordemos que el empresario es la persona física o jurídica que desarrolla una actividad, asumiendo la titularidad de los derechos y obligaciones que se derivan de ella. Pueden serlo tanto la

persona física, empresario individual, como la persona jurídica, bajo la forma principal de sociedad, y la comunidad de bienes, intermedia entre las dos anteriores.

Un aspecto muy importante y que es determinante a la hora de optar por una de las formas de constituir una empresa es la responsabilidad que la ley determina para cada una, en cuanto a quien ha de hacer frente a las deudas que se deriven de la actividad frente a terceros (proveedores, clientes, bancos, trabajadores, etc.). Esta responsabilidad puede ser personal e ilimitada, en cuyo caso puede verse comprometido todo el patrimonio del empresario, o del socio; o puede ser una responsabilidad limitada a la aportación al capital de la sociedad a la que se ha comprometido el socio.

FORMAS EMPLEADAS HABITUALMENTE PARA SER EMPRESARIO

- Empresario individual
- Comunidad de bienes
- Sociedad

■ 1.2.1. Formas sencillas

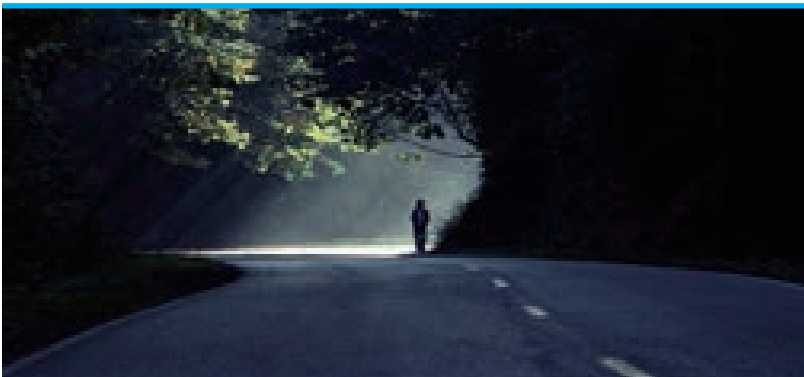
EL EMPRESARIO INDIVIDUAL

Es una persona física que ejerce la actividad con su propio nombre y apellidos. Crea y pone en funcionamiento una empresa, actuando por sí mismo. Es el propietario o dueño, que normalmente está al frente de su empresa, dirigiéndola personalmente. Suele tratarse de pequeñas empresas.

Responsabilidad: responde del cumplimiento de sus obligaciones con todos sus bienes, tanto los que ha invertido en la empresa como los que forman parte de su patrimonio particular, en caso de que con aquellos no sea suficiente. No hay separación entre ambos patrimonios.

Recursos económicos: no se le exige un mínimo para poder actuar como empresario, puesto que no hay separación entre el patrimonio particular y el de la empresa.

Aspectos fiscales: como toda persona física, el empresario individual ha de contribuir por medio del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (I.R.P.F.), con arreglo a los ingresos que haya obtenido a lo largo del año.



TEN EN CUENTA

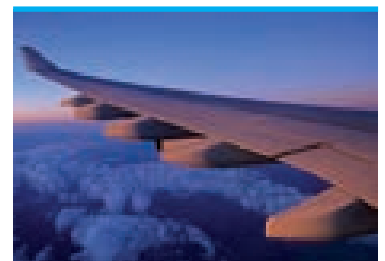
El proyecto necesita una forma jurídica, que habrá que elegir en función de la responsabilidad que se asume, los requisitos para crearla, el número de personas comprometidas, la cantidad de dinero que se va a aportar, los aspectos fiscales...

VOCABULARIO

Persona física: ser humano con capacidad de derechos y obligaciones.

Persona jurídica: entidad formada por una o varias personas físicas, o por un patrimonio, constituida con un fin común, que es titular de derechos y obligaciones con independencia de las personas que la forman.

Sociedad: persona jurídica formada por una o varias personas físicas que aportan dinero, bienes o trabajo, dedicada a una actividad de empresa, con el fin de obtener beneficios.



▲ La forma jurídica es como el medio de transporte que necesitamos para poner en práctica nuestro proyecto.

VOCABULARIO

Patrimonio: conjunto de derechos, bienes y obligaciones de los que es titular una persona.

RECUERDA

El empresario individual crea la empresa sin que haya separación entre su patrimonio particular y el de la empresa. Asume el riesgo, por lo tanto, con todo su patrimonio.



▲ El empresario individual es una persona física, hombre o mujer.

- Emprende el proyecto con su propio nombre, arriesgando su patrimonio. Por ejemplo: «Floristería Vito». Titular: Victoria García (Persona Física).



LA COMUNIDAD DE BIENES

En caso de ser dos o más personas las que quieran organizar su propio trabajo, una posible fórmula es la **comunidad de bienes**. Es un contrato por el cual la propiedad de una cosa o de un derecho pertenece «pro in diviso» a varias personas. Es un sistema de copropiedad entre varias personas físicas, dos como mínimo, que ponen en común dinero o bienes para desarrollar una actividad, empresarial en este caso, sin crear una persona jurídica.

Responsabilidad: los comuneros responden ilimitadamente frente a terceros del cumplimiento de las obligaciones de la comunidad de bienes. Esto quiere decir que asumen personalmente el riesgo.

Recursos económicos: tampoco aquí se exige un mínimo; la principal aportación la constituye el bien o bienes en copropiedad.

Número de personas: al tratarse de una copropiedad, ha de haber un mínimo de dos personas.

Aspectos fiscales: los copropietarios han de declarar cada uno, en su parte proporcional, los beneficios que obtengan de la comunidad de bienes, al realizar la declaración del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

Denominación: llevará el nombre de al menos uno de los comuneros, seguido de la expresión *y otros, C.B.*

- Dos o tres emprendedores ponen en común un patrimonio para llevar a cabo su proyecto: «Hermanos Zuri, C.B.».



▲ Las comunidades de bienes y las sociedades se basan en el trabajo en equipo

VOCABULARIO

Pro indiviso: situación jurídica de los bienes que están en comunidad, sin dividir.

Comuneros: miembros de una comunidad de bienes.

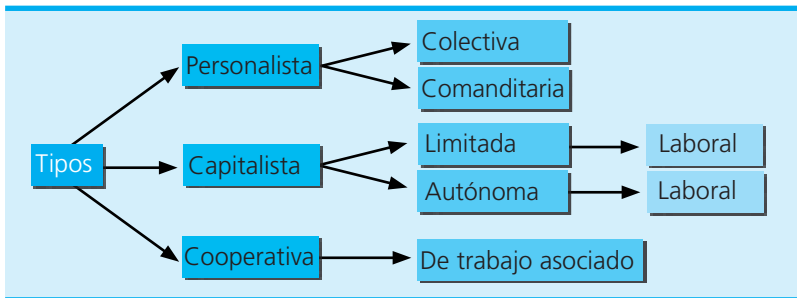
Microempresa: empresa con menos de diez trabajadores.

Pequeña empresa: empresa con menos de cincuenta trabajadores.

■ 1.2.2. Formas más complejas: la sociedad como persona jurídica

Una fórmula utilizada habitualmente para realizar actividades empresariales es la **sociedad**. Es una asociación voluntaria de personas físicas o jurídicas que desarrolla una actividad económica mediante la aportación de un capital social. Está dotada de personalidad jurídica propia, independiente de la de los socios que la constituyen. Al tratarse de una entidad ficticia, no puede actuar por sí misma, sino que ha de hacerlo a través de personas concretas que la representan, dirigiendo, contratando, administrando y desarrollando su actividad.

Hay varios tipos de sociedades. Las más habituales son las sociedades de responsabilidad limitada, las sociedades anónimas y las sociedades cooperativas.



1.2.2.1. Las sociedades personalistas

Entre los distintos tipos de sociedades se encuentran las sociedades personalistas, caracterizadas por la gran importancia de quiénes son los socios, ya que pueden tener que responder de las deudas sociales con sus bienes. Pertenecen a este grupo **las sociedades colectivas y las sociedades comanditarias**, que en la actualidad son un número reducido en relación con otras fórmulas, como la sociedad limitada o la cooperativa, entre otras. Ello se debe principalmente al riesgo que se deriva de dicha responsabilidad.

- Dos o más personas constituyen una sociedad, dirigiendo y gestionando personalmente la empresa y respondiendo de las deudas con su patrimonio particular: «Robles, Cerezos y Cía».

1.2.2.2. La sociedad de responsabilidad limitada

La **sociedad limitada** o sociedad de responsabilidad limitada es una sociedad capitalista cuyo capital se divide en participaciones, aportadas por los socios, quienes no responderán personalmente de las deudas sociales.

Responsabilidad: los socios responden únicamente de lo que se han comprometido a aportar como socios, no respondiendo personalmente.

Recursos económicos: la sociedad limitada ha de constituirse con un capital social mínimo de 3 005,06 €, que han de estar totalmente desembolsados al comenzar la actividad.

DISTINGUE

La sociedad es una forma de poner en práctica el proyecto, creando una persona jurídica, que tiene un patrimonio propio y responde de las deudas como si se tratase de una persona física. La más utilizada en la actualidad es la sociedad limitada.

RECUERDA

Las sociedades declaran sus ingresos mediante la declaración del Impuesto sobre sociedades.

El empresario individual y los miembros de una comunidad de bienes declaran sus ingresos mediante la declaración del I.R.P.F. (Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas).

VOCABULARIO

Compañía (Cía.): denominación que se empleaba antiguamente para referirse a las sociedades.

Tributar: contribuir mediante el pago de impuestos, tasas o contribuciones a la Administración Pública.

SABER MÁS

Las sociedades anónima y limitada son sociedades capitalistas, y se denominan así porque los socios solo responden de las deudas con el capital que se han comprometido a aportar.

DISTINGUE

Los accionistas son los socios de la sociedad anónima, ya que su aportación a la misma se representa por medio de acciones. Los participacionistas son los socios de la sociedad limitada, ya que su aportación a la misma se representa por medio de participaciones.

RECUERDA

En las sociedades limitadas, los socios arriesgan el dinero aportado a cambio de las participaciones, y han de tener un capital mínimo de 3 005,06 €.

SABER MÁS

Un tipo concreto de S.L. es la Sociedad Limitada Nueva Empresa, regulada por una ley de 2003, que se crea mediante la utilización de un documento único electrónico que facilita y agiliza su constitución y puesta en marcha. La administración de estas sociedades habrá de confiarse solo a los socios. Ha de constituirse con un capital social no inferior a 3 012 € ni superior a 120 202 €.



▲ Una sociedad anónima puede tener miles de accionistas

RECUERDA

En las sociedades anónimas, los socios arriesgan el dinero aportado a cambio de las acciones, y han de tener un capital mínimo de 60 101,21 €.

SABER MÁS

Se conoce como «economía social» a dos formas de sociedades en las cuales los trabajadores de la empresa intervienen en la gestión de la misma. Además, mediante la creación de la sociedad se crean puestos de trabajo que ayudan a combatir el desempleo. Son las sociedades laborales y las sociedades cooperativas, en especial las de trabajo asociado.

Número de personas: este tipo de sociedad puede tener uno o varios socios. En caso de que haya un único socio, debe indicarse específicamente que se trata de una sociedad limitada unipersonal.

Aspectos fiscales: los beneficios obtenidos por estas sociedades han de declararse en el impuesto de sociedades.

Denominación: puede tener un nombre objetivo o subjetivo; debe recoger la expresión «Sociedad limitada» o las siglas S.L.

- Una o más personas constituyen una sociedad, con un capital mínimo de 3 005,06 €, arriesgando solo ese capital social, que se representa en participaciones: «Riesgo y Aventura, S.L.».

1.2.2.3. La sociedad anónima

La **sociedad anónima** es una sociedad capitalista cuyo capital se divide en acciones que atribuyen a su titular la condición de socio. Su funcionamiento requiere una serie de órganos obligatorios: Junta General de Accionistas, Administradores o Consejo de Administración y Auditores de Cuentas.

Responsabilidad: los socios responden únicamente de lo que se han comprometido a aportar como socios, no respondiendo personalmente.

Recursos económicos: la sociedad anónima ha de constituirse con un capital mínimo de 60 101,21 €, de los que al menos el 25 por ciento ha de estar desembolsado al crearse la entidad.

Número de personas: este tipo de sociedad puede tener uno o varios socios. En caso de que haya un único socio, debe indicarse específicamente que se trata de una sociedad anónima unipersonal.

Aspectos fiscales: los beneficios obtenidos por estas sociedades han de declararse en el impuesto de sociedades.

Denominación: puede tener un nombre objetivo o subjetivo; debe recoger la expresión «Sociedad anónima» o las siglas S.A.

- Una o más personas constituyen una sociedad, con un capital mínimo de 60 121,21 €, arriesgando solo ese capital, que se representa en acciones: «Juguetes ingeniosos, S.A.».

1.2.2.4. Las formas de economía social

Las sociedades que más se adaptan a las necesidades del autoempleo, entendido como la incorporación de trabajadores desempleados a una actividad por cuenta propia, como autónomo o en trabajo asociado, son las sociedades laborales y las sociedades cooperativas, que son formas de «economía social», en las que los propios trabajadores intervienen en la gestión de la empresa.

1.2.2.4.1. Las sociedades laborales

Las sociedades limitadas y anónimas pueden obtener la calificación de **sociedad laboral** en caso de que la mayoría del capital social sea propiedad de trabajadores que presten en ella servicios retribuidos, cuya relación laboral lo sea por tiempo indefinido y a jornada completa, y cumplan los requisitos establecidos. Se establece un tope de horas al año trabajadas por los trabajadores con contrato indefinido no socios del 15 por ciento del total de horas al año trabajadas.

- Tres o más personas constituyen una sociedad limitada o anónima, perteneciendo al menos el 51% del capital de la misma a socios que al mismo tiempo están contratados por tiempo indefinido y a jornada completa por la propia sociedad: «Prado Santo Domingo, S.A.L.», o «El jabalí feliz, S.L.L.»

Responsabilidad: los socios responden únicamente de lo que se han comprometido a aportar como socios, no respondiendo personalmente.

Recursos económicos: la sociedad anónima ha de constituirse con un capital mínimo de 60 102 €, de los que al menos el 25 por ciento ha de estar desembolsado al crearse la entidad; la sociedad limitada ha de constituirse con un capital social mínimo de 3 006 €, que han de estar totalmente desembolsados al comenzar la actividad.

Número de personas: la sociedad laboral ha de tener un mínimo de tres socios, ya que se exige que ningún socio tenga acciones o participaciones sociales que representen más de la tercera parte del capital social.

Aspectos fiscales: los beneficios obtenidos por estas sociedades han de declararse en el impuesto de sociedades.

Denominación: puede tener un nombre objetivo o subjetivo; debe recoger la expresión «Sociedad anónima laboral» o las siglas *S.A.L.*; o «Sociedad limitada laboral» o las siglas *S.L.L.*

1.2.2.4.2. Las sociedades cooperativas

Las **cooperativas** son sociedades de capital variable, puesto que el capital de la entidad puede aumentar o disminuir, ya que se compone de cuotas aportadas por quienes adquieren la condición de socios. La sociedad cooperativa realiza, en régimen de empresa común, cualquier actividad económico-social lícita para la ayuda entre sus miembros y al servicio de éstos y de la comunidad, mediante la aportación y actividad de todos sus socios.

Puede haber sociedades cooperativas de muy diferentes tipos: de consumidores y usuarios, de viviendas, agrarias, de explotación comunitaria de la tierra, de servicios, del mar, de transportistas, de seguros, sanitarias, de enseñanza, educacionales, de crédito...

DISTINGUE

Las sociedades laborales son sociedades limitadas o anónimas en las que el capital pertenece en su mayoría a trabajadores contratados de forma indefinida y a jornada completa por esa misma sociedad. Se identifican con la siglas *S.L.L.* o *S.A.L.*, respectivamente.

VOCABULARIO

Relación laboral por tiempo indefinido: aquella en la que no se establece en el contrato una duración determinada, ni se somete la vigencia del mismo a ninguna condición previa.

Relación laboral a jornada completa: aquella en la que se pacta la jornada de trabajo ordinaria, fijada por ley, o la aplicable por convenio colectivo o contrato.

TEN EN CUENTA

Las sociedades cooperativas tienen ventajas fiscales, derivadas del hecho de ser fórmulas de economía social.

VOCABULARIO

Responsabilidad: deber jurídico de la persona física o jurídica, que consiste en asumir el hecho realizado y sufrir sus consecuencias jurídicas. En este caso, el pago de las deudas pendientes.

Obligaciones fiscales: relativas al pago de impuestos, tasas y contribuciones al Estado, Comunidad Autónoma o Ayuntamiento.

Beneficios: cantidad resultante de la diferencia entre ingresos totales y gastos totales.



▲ Las sociedades cooperativas son frecuentes en el sector agrario.

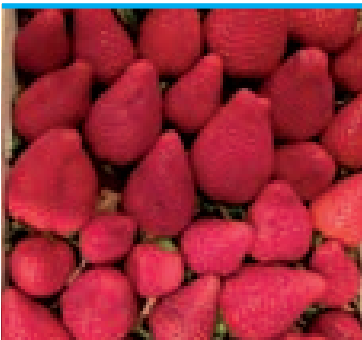
RECUERDA

En las sociedades cooperativas de trabajo asociado, los socios son al mismo tiempo trabajadores de la empresa, lo que hace que puedan intervenir en las decisiones que se tomen.

Sociedades cooperativas de trabajo asociado

En las sociedades cooperativas de trabajo asociado, los propios trabajadores intervienen en la gestión de la empresa. Están constituidas al menos por tres personas físicas para desarrollar una actividad cuyo fin es la creación, mantenimiento o mejora de los puestos de trabajo para sus socios, mediante la organización en común de la producción de bienes o servicios. En este tipo de cooperativa, las figuras de socio y trabajador al servicio de la cooperativa van unidas, pues lo verdaderamente importante es la prestación laboral del socio.

- Cinco personas constituyen una sociedad cooperativa de trabajo asociado, aportando unas cuotas, arriesgando en principio solo lo que aportan, y siendo contratados como trabajadores por cuenta ajena por la propia sociedad, o dándose de alta como trabajadores autónomos para poder desarrollar ese trabajo en la cooperativa: «SOCEA, Sociedad Cooperativa de Enseñanza Automovilística».



▲ La agricultura forma parte del sector primario, la obtención de bienes de la naturaleza.

Responsabilidad: los socios cooperativistas no responderán personalmente de las deudas sociales, salvo que los estatutos sociales dispongan lo contrario.

Recursos económicos: en las cooperativas de ámbito estatal no se exige un mínimo de capital.

Número de personas: las cooperativas de trabajo asociado, en general, han de constituirse al menos por tres personas. No obstante, las normas de cada Comunidad Autónoma pueden establecer otros mínimos.

Aspectos fiscales: los «beneficios» obtenidos han de declararse en el impuesto de sociedades, aunque este tipo de sociedad puede gozar de ventajas fiscales si cumple determinados requisitos.

REFLEXIONA

- ¿Qué tienen en común el empresario y el trabajador autónomo?
- ¿Y qué crees que les diferencia?
- ¿Cómo pueden distinguirse un empresario individual y una comunidad de bienes?
- Explica con tus palabras qué es una sociedad.
- Indica con qué aportación económica, o capital mínimo, se pueden crear una sociedad anónima, y una sociedad limitada.
- ¿Qué responsabilidad asumen los socios de la sociedad anónima y de la sociedad limitada?
- ¿Cuál es la principal característica de una sociedad laboral?
- ¿Y el rasgo distintivo de una sociedad cooperativa?



2. La empresa

2.1 El marco de actuación: la economía de mercado

Las **empresas** son unidades u organizaciones, formadas por las personas que desempeñan los distintos puestos de trabajo y por los medios económicos y materiales que se necesitan, a través de las cuales los empresarios pueden poner en marcha sus proyectos.

Las empresas se caracterizan por:

- Ser una organización formada por personas y bienes.
- Dedicada a la producción de bienes o a la prestación de servicios.
- Cuya actividad sirve para satisfacer necesidades de los consumidores y usuarios.
- Y que, como regla general, se crea y mantiene en funcionamiento con ánimo de lucro, con la finalidad de obtener beneficios.

ECONOMÍA DE MERCADO

- Respeto a las normas que establecen el marco legal.
- Respeto a la libre competencia.
- Libertad de creación de empresas.
- Libertad para que las empresas compitan entre sí.

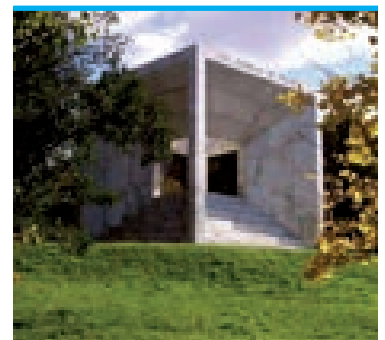
Las empresas o unidades de producción realizan su actividad en el marco de un sistema económico, que en nuestro país es el de **economía de mercado**, basado en la **libertad de competencia**. La Constitución española reconoce la libertad de empresa en el marco de la economía de mercado, siendo los poderes públicos quienes garantizan y protegen su ejercicio y la defensa de la productividad.

RECUERDA

En España, las empresas desarrollan su actividad en un sistema de economía de mercado, basado en la libre competencia o libertad de empresa, establecido en la Constitución.

SABER MÁS

La Constitución española de 1978 es la norma fundamental del ordenamiento interno en nuestro país, y establece las bases del sistema político y económico en España.



▲ Homenaje a la Constitución (Madrid).

RECUERDA

La empresa es una organización formada por personas y bienes, dedicada a la producción de bienes y servicios, para satisfacer las necesidades de los consumidores.

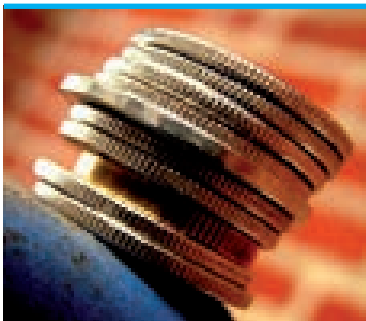
La libertad de competencia consiste en la libertad para emprender iniciativas empresariales en la forma que se considere más conveniente para optimizar sus recursos e inversiones, buscando hacer productos más atractivos que los de los competidores. Para garantizar la libertad de empresa, es necesario el establecimiento de un sistema de ordenación del mercado y defensa de la competencia en el que las empresas compitan en condiciones de igualdad.

2.2 La empresa como fuente de creación de riqueza

Toda organización empresarial tiene como objetivo la creación de riqueza. La riqueza se genera por el incremento de valor experimentado por el producto o servicio desde el comienzo del proceso productivo hasta la entrega del mismo al consumidor. Ese mayor valor ha de satisfacer a los distintos agentes que tienen intereses directos en la empresa:

- El empresario individual, los comuneros o los socios, que son, según la forma jurídica adoptada, **los propietarios de la empresa**, reciben esa riqueza a través de los resultados, bien mediante el reparto de los beneficios, bien a través de la constitución de reservas, en el caso de determinadas sociedades, o por el incremento de valor de la empresa en el mercado.
- **Los empleados** obtienen, básicamente, su remuneración en el apartado de gastos de personal. La empresa facilita un puesto de trabajo a cada uno de los trabajadores que contrata, comprometiéndose a pagarle mensualmente un salario, que les permite cubrir sus necesidades y las de su familia.
- **Los proveedores** de las empresas les facturan por los productos o servicios que les prestan, tratándose en este caso de una relación en la que la empresa es cliente del proveedor.
- **Otros acreedores** con los que la empresa tenga obligaciones derivadas de contratos de crédito, préstamo, etc.
- **Las administraciones públicas**, con las que la empresa está obligada al pago de tributos —principalmente impuestos—, para contribuir al gasto público. El empresario, como titular de la empresa, es el sujeto obligado al pago de los mismos, tanto a la Administración local —Ayuntamientos— como a la Comunidad Autónoma a la que pertenezca, y a la Administración General del Estado.

Por otra parte, el empresario es el responsable del pago de las cotizaciones a la **Seguridad Social**, tanto de las cuotas empresariales como de las cuotas de los trabajadores que forman la plantilla de su empresa.



- ▲ El empresario ingresa las cuotas mensuales de la Seguridad Social, tanto las empresariales como las de los trabajadores.

2.3 Actividades y tipos de empresas

Las empresas se dedican a dos actividades principales: producción de bienes y prestación de servicios. Tradicionalmente, como ya habéis estudiado en cursos anteriores, la actividad económica se ha clasificado en tres sectores, denominados primario, secundario y terciario.

- **Sector primario:** actividades relacionadas directamente con los recursos naturales, como la pesca o la agricultura.
- **Sector secundario:** actividades de transformación de bienes, como la fabricación de automóviles o la elaboración de conservas.
- **Sector terciario:** actividades en las que se presta un servicio, que puede consistir en llevar personas o mercancías de un lugar a otro, ofrecer alojamiento y comida, o dar cursos de formación, entre otras muchas.

También es clásica la clasificación de empresas **pequeñas, medianas y grandes, distinguiéndose actualmente entre microempresas, pequeñas, medianas y grandes empresas**, según definición de la Comisión Europea. En ella se fijan los diferentes límites que definen las respectivas categorías en función del número de empleados y de los límites financieros (volumen de negocio y balance general).

CATEGORÍA DE EMPRESAS	NÚMERO DE EMPLEADOS	VOLUMEN DE NEGOCIO	BALANCE GENERAL
Gran empresa	> 250	> 50 millones de euros	> 43 millones de euros
Mediana empresa	< 250	≤ 50 millones de euros	≤ 43 millones de euros
Pequeña empresa	< 50	≤ 10 millones de euros	≤ 10 millones de euros
Microempresa	< 10	≤ 2 millones de euros	≤ 2 millones de euros

2.4 Responsabilidad social y ética de la empresa

El empresario crea su empresa con ánimo de lucro, con la finalidad de obtener beneficios, lo cual es totalmente legítimo. Con el establecimiento y la puesta en funcionamiento de su organización, el empresario asume una **responsabilidad con la sociedad**, que afecta a sus relaciones con los dueños y accionistas, con los empleados, con los consumidores y con la comunidad. De esa responsabilidad social nace la obligación de elevar al máximo su efecto positivo en la sociedad y reducir al mínimo su efecto negativo. Su objetivo con estas actuaciones es generalmente mejorar su situación competitiva, su valoración y su valor añadido. Se ha ido imponiendo además la convicción de que debe contribuir al bien común, devolviendo a la sociedad parte de lo que se ha obtenido de ella. Esa responsabilidad que asume la empresa se concreta principalmente en:

- **Respeto al medio ambiente:** aplicar una política adecuada de reciclaje, respetar escrupulosamente las normas de protección y de eliminación de residuos.

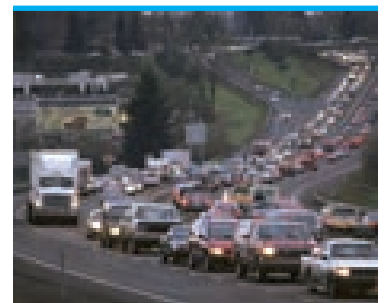
RECUERDA

La actividad empresarial se realiza en tres sectores:

- Sector primario: actividades relacionadas directamente con los recursos naturales.
- Sector secundario: transformación de bienes.
- Sector terciario: prestación de un servicio.

SABER MÁS

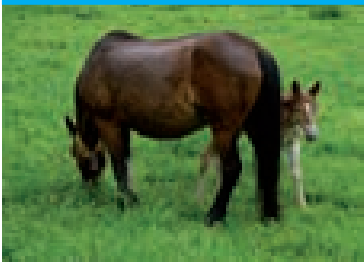
Un subgrupo de las microempresas son las empresas sin asalariados, con un solo trabajador, normalmente autónomo.



▲ El transporte y la logística forman parte del sector terciario, los servicios.

POR EJEMPLO:

- Una empresa de automoción crea una web comprometida con el medio ambiente y la educación vial.
- Una empresa de mensajería dedica un 1,7% de sus beneficios a acciones sociales.
- Una empresa del sector alimentario ha contratado un elevado número de trabajadores con minusvalía.



▲ La empresa debe proteger y preservar el medio ambiente, haciendo compatible actividad empresarial y entorno saludable.

RECUERDA

La empresa asume una responsabilidad con la sociedad, que se concreta en su obligación de tomar decisiones positivas para esa sociedad, respetando el medio ambiente y contribuyendo al bienestar de los ciudadanos.

■ **Respeto a los derechos humanos:** cumplimiento de las normas sobre los derechos de los trabajadores, su integridad física o respetar la edad mínima para trabajar.

■ **Contribuir al bienestar de la sociedad:** además de estar satisfaciendo necesidades de los ciudadanos con el producto que elabora o vende, o mediante el servicio que presta, la empresa puede ayudar a la sociedad a través de la participación, por sí misma o de la colaboración voluntaria de sus trabajadores, en proyectos solidarios.

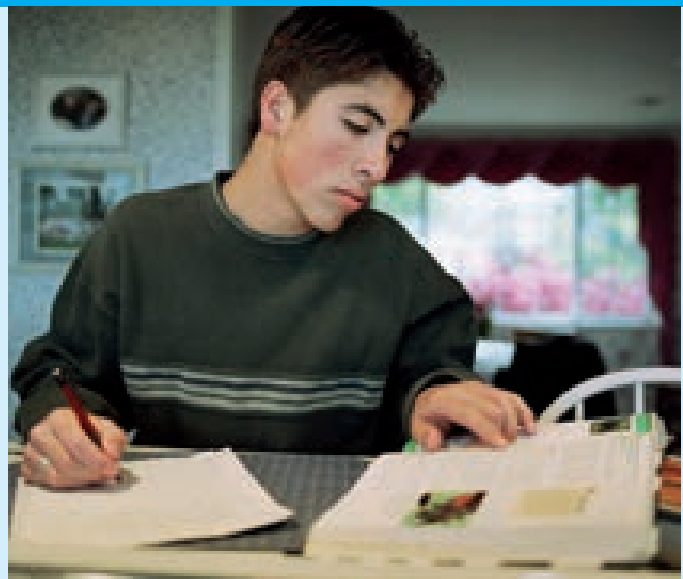


▲ La construcción y la industria constituyen el sector secundario.

Desde otro punto de vista, la empresa debería asumir su responsabilidad en la consecución de un mundo más justo, llevando a cabo **comportamientos éticos**, tomando decisiones que la sociedad pueda calificar como correctas.

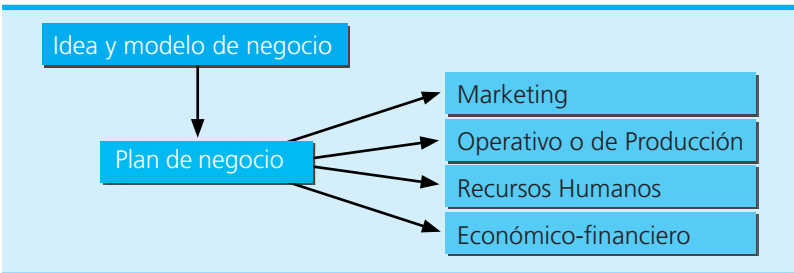
REFLEXIONA

- Explica con tus palabras en qué consiste la economía de mercado.
- ¿Cómo crean riqueza las empresas?
- ¿Qué quiere decir que una empresa tiene ánimo de lucro?
- ¿Cómo podemos saber si una empresa es pequeña, mediana o grande?
- Pon varios ejemplos de empresas que pertenezcan al sector primario, secundario y terciario.
- ¿Serías capaz de explicar qué es una microempresa?
- ¿Qué responsabilidad asume la empresa con la sociedad en general?



3. Iniciando el proyecto de empresa

3.1 Pasos a tener en cuenta



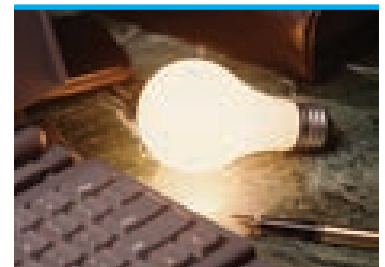
Para emprender un proyecto empresarial, son necesarios:

- **Una idea de negocio** a partir de la cual elaborar un proyecto. Se trata de definir la actividad de producción, comercio o servicio que se va a realizar. Es el punto de partida, y a él nos dedicaremos en esta última parte de la unidad.
- **Plan de negocio** o plan de empresa. En él se analizan aspectos comerciales, técnicos, de recursos humanos y económico-financieros.
- **Elección de la forma jurídica:** conforme hemos visto al principio de esta unidad, hay que decidir el tipo de empresario o emprendedor empresarial. A partir de esa elección, habrá que realizar todos los trámites necesarios para la puesta en marcha.

3.2 La idea de negocio

Para emprender, necesitamos una idea que constituya la base de nuestro proyecto, y que surja como consecuencia de la detección de una oportunidad de negocio.

- La idea de negocio ha de plantearse sobre un producto o servicio que satisfaga necesidades y que vaya acompañado de innovación o diferenciación.



- ▲ La idea de negocio es la base sobre la que cimentar el proyecto de empresa.

La idea de negocio ha de cumplir dos características:

- **Ha de referirse a un producto o servicio que satisfaga necesidades** de los clientes posibles o futuros. Las actividades empresariales, tanto de producción de bienes como de prestación de servicios, van dirigidas a cubrir las necesidades de quienes vivimos en sociedad. Se parte, como ya hemos visto, de la libertad de competencia, que consiste en la libertad de emprender iniciativas empresariales en la forma que se considere más conveniente para optimizar sus recursos e inversiones, buscando hacer productos más atractivos que los de los competidores.

RECUERDA

Para comenzar un proyecto empresarial, ha de encontrarse una idea de negocio, referida a un producto que satisfaga necesidades, y que incorpore algún elemento que la diferencie de cualquier otra.



▲ El turismo es un motor importante dentro de los servicios.

POR EJEMPLO:

- Buscador de Internet caracterizado por una buena limpieza de páginas.
- Empresa de transporte vertical que ofrece mayor seguridad y mayor duración de sus productos.
- Personalización del producto, pudiendo elegir el color, poner el nombre del usuario, etc.

RECUERDA

La idea de negocio puede surgir de la experiencia laboral propia o ajena, del nacimiento de nuevas demandas sociales, del conocimiento de una determinada actividad...

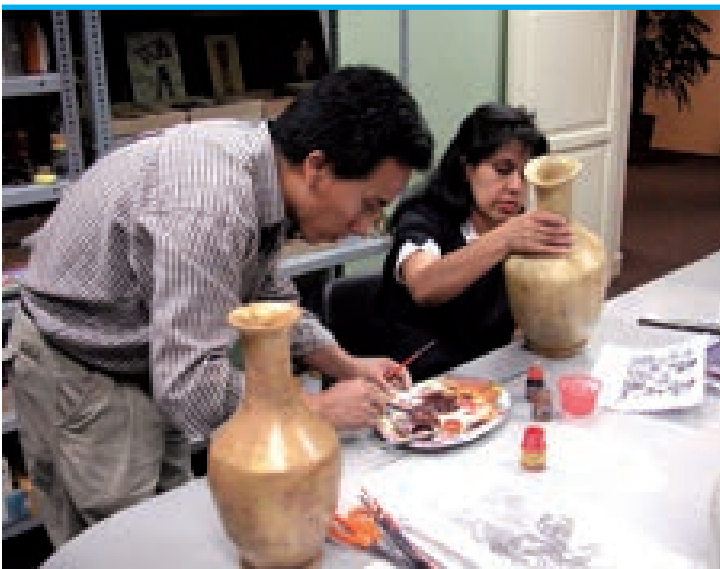
- Ha de aparecer un **factor diferenciador o ventaja competitiva** en las características del producto, en la prestación del servicio o en algún otro elemento. Esa idea ha de ir acompañada o implicar un «algo» innovador, distinto a los demás productos o servicios que se ofrecen en el mercado.

Ante un gran número de productos y servicios iguales, las empresas luchan por diferenciar su oferta de la competencia y conseguir de esta forma que el consumidor opte por sus productos. Sin embargo, no basta con encontrar un modo de diferenciar su producto; hay que saber desarrollarlo mediante una comunicación eficaz.

Para que esa ventaja diferencial merezca ser tenida en cuenta en nuestro proyecto, hemos de considerar:

- que esa diferencia sea valorada por un número suficiente de consumidores.
- que se trate realmente de una innovación, no de la misma diferencia que ya han ofrecido otros emprendedores.
- que sea difícil de imitar por los competidores.
- que se pueda asumir por el consumidor, porque pueda y quiera pagar el sobreprecio que supone la diferencia.
- que sea rentable para la propia empresa, que no puede permitirse agotar sus recursos en la implantación de ese factor diferenciador.

Ese aspecto original puede estar en el propio producto o servicio o en otros factores, bien en la forma de presentarlo —envase, imagen—, o en la forma de atender al cliente —ser especialmente amable, atención personalizada—, la decoración y ambiente del local, la rapidez o calidad del servicio, etc.



▲ Algunos de los proyectos actuales persiguen la recuperación de oficios (artesanos, fabricantes de instrumentos musicales ...).

A la hora de escoger la idea, pueden influir muy diversos factores:

- Experiencias ajenas con éxito, o la experiencia adquirida en el trabajo como trabajador o directivo en otra empresa...
- Conocimiento de ese sector en particular por parte de los emprendedores.
- Nuevas oportunidades, surgidas de la invención, o de la aparición de nuevas necesidades y nuevas demandas sociales.
- Actividades sencillas que cualquier persona pueda desarrollar trabajando por cuenta propia.

3.3 Oportunidades de negocio

Los cambios que experimenta la sociedad generan oportunidades de negocio, campos en los que puede salir adelante un proyecto empresarial. Pongamos varios ejemplos, sin ánimo de recoger todos ellos.

■ La **esperanza de vida** de las personas ha aumentado gracias a los avances científicos y al progreso económico. Aproximadamente un 17 por ciento de la población española tiene más de 65 años. Este cambio ha originado necesidades de la población perteneciente a la «tercera edad»: residencias, centros de día, viajes y actividades culturales y de recreo, o atención en el domicilio; tecnología aplicada —sistemas de control remoto—; en el ámbito inmobiliario —viviendas adaptadas—, entre otras. Otras empresas nacen con la idea de proveer a las anteriores; por ejemplo, las que proporcionan mobiliario y accesorios a las residencias, u otros establecimientos especializados en objetos de geriatría, con todo tipo de artículos para las personas mayores.

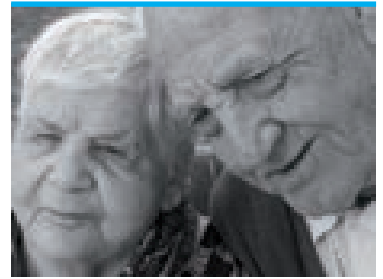
■ La **formación** es cada vez un valor más apreciado. Actualmente, junto con las academias tradicionales conviven empresas de formación basadas en las nuevas tecnologías, ordenadores y sistemas audiovisuales.

■ Los **avances tecnológicos** siguen ofreciendo campos en los que emprender proyectos empresariales: el desarrollo de aplicaciones para su venta, como las creadas para su utilización en móviles, la creación de la televisión digital; la biotecnología, creando software de investigación; la aeronáutica...

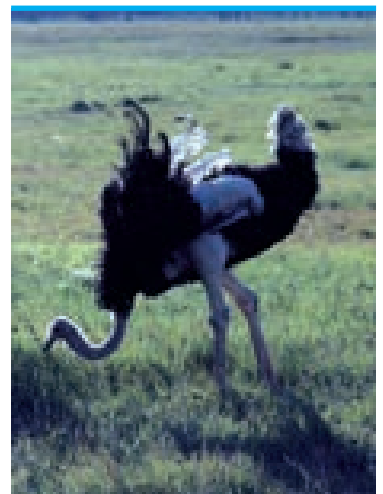
■ La contaminación y la escasez de los recursos energéticos empleados tradicionalmente hacen que se busquen energías conocidas como **energías alternativas**: energía eólica, energía solar...

■ Al mismo tiempo, la mayor sensibilidad respecto al **medio ambiente** da lugar a la necesidad de reciclar los residuos: cartuchos de impresora, plásticos, carbón, vidrio, pilas, metal, papel y cartón, envases y embalajes... Ese respeto por el medio ambiente y el afán por volver a lo natural genera ideas de negocio relativas a elaboración de productos ecológicos, como por ejemplo la cosmética natural, recuperando la sabiduría del pasado mediante recetas de extractos vegetales...

■ La **mayor capacidad económica** de una parte de la población ha dado lugar a la aparición o al aumento de empresas de restauración, ocio y tiempo libre, cuidado personal... El estilo de vida también marca una buena oportunidad de negocio con los servicios de ayuda a domicilio: recados personales, recogida de ropa de la tintorería, cuidado de niños en el hogar, planchado, comida a domicilio, etc.



▲ Las personas mayores tienen necesidades como emplear su tiempo libre, atención en el domicilio, cuidados en residencias, etc.



▲ Otras oportunidades de negocio surgen de cambios en los hábitos en la alimentación; por ejemplo, granjas de avestruces.



▲ El turismo de playa tiene que competir ya con otros proyectos, en sus distintas vertientes de turismo rural, cultural...



▲ La vuelta a actividades agrarias ha venido en buena parte de la mano de la agricultura ecológica.

■ Al disponerse de **mayor tiempo para el ocio**, aumenta la necesidad de una mayor oferta de espectáculos públicos, agencias de viajes, centros deportivos, ofertas de turismo distintas del turismo tradicional, tales como turismo rural, turismo cultural...

■ La incorporación de la mujer al mercado de trabajo, ya generalizada en las generaciones más jóvenes, unida a la falta de plazas públicas para los niños de 0 a 3 años, o a la necesidad de un servicio destinado a cubrir el tiempo libre de estos pequeños usuarios ha generado una fuerte demanda de centros de educación infantil.

■ La aprobación de **nuevas normas**, como directivas europeas y normas internas de transposición de las mismas abren nuevos campos en calidad, prevención de riesgos laborales, medio ambiente, comenzando por consultorías y asesorías, y continuando con empresas especializadas en la realización de trabajos técnicos en estos ámbitos.

■ Otras oportunidades de negocio surgen en actividades cuya demanda es muy superior a la oferta y, en consecuencia, están subvencionadas por algún organismo oficial. Es el caso de las actividades agropecuarias, como cultivos o granjas de crianza de conejos y otros animales.

En el campo de la alimentación, las modas y el gusto por los cambios están dando lugar a explotaciones tan curiosas como la crianza de avestruces, cocodrilos o caracoles. En el área de la acuicultura, y como alternativa a la pesca tradicional, encontramos granjas de especies marinas, como las dedicadas a la cría de dorada o de lubina.

Ha de tratarse de negocios rentables y al mismo tiempo sostenibles, tal como hemos reflexionado al hablar de la responsabilidad social y ética de la empresa.

3.4 El modelo de negocio

Actualmente se le da mucha importancia al modelo de negocio: pensar cómo nuestra empresa o proyecto emprendedor **aporta valor a los clientes** y cómo éstos pagan por ese valor que reciben. Esto no solo supone analizar el actual sino plantear nuevos modelos que aporten más valor.

- El modelo de negocio es la forma en la que nuestro proyecto aporta valor a los clientes, y cómo ellos pagan por ese valor.

Los modelos de negocio a principio del siglo xx eran bastante sencillos: la empresa fabricaba un producto, o prestaba un servicio, y lo vendía. La evolución de la sociedad, la incertidumbre, la velocidad de cambio, Internet, los avances tecnológicos y el nacimiento de nuevas necesidades y por tanto nuevas oportunidades, ha obligado a las empresas a generar nuevos modelos de negocio innovadores, ya sean modelos puros o mezcla de varios.



3.4.1. Modelos de negocio

MODELO DE SUSCRIPCIÓN: el cliente paga por el acceso a un producto o servicio con una periodicidad fijada y acordada de antemano. Busca encontrar un patrón de compra repetitivo y periódico. Lo mismo puede ser un gimnasio que un periódico, o una plataforma SaaS (*Software as a Service*).

Una vez captado el cliente, se le ofrece venderle un producto más avanzado y sofisticado, o enviarle otros productos por X euros más.

MODELO «FREEMIUM»: tener una gran masa de usuarios que consumen tu producto o servicio de forma gratuita y unos pocos clientes de pago que sustentan al resto. Requiere grandes inversiones, para poder atraer a gran número de usuarios.

- **MODELO «FREEMIUM»:** una plataforma de edición musical con usuarios «free» que acceden con limitaciones a su tecnología, y clientes de pago «premium» que, a través de suscripción, se benefician de todas las ventajas de su *software* de edición musical.

POR EJEMPLO:

- Gillette: ofreció buenas maquinillas de afeitar a un precio muy competitivo, para cuyo uso se necesitan las cuchillas, que han de cambiarse periódicamente.
- Xerox: ofreció un modelo de fotocopiadora mucho más avanzado que las existentes entonces, alquilándola en vez de venderla, y cobrando una cantidad adicional por cada copia.



MODELO E-COMMERCE: genéricamente, se trata de venta on-line, pero ha evolucionado y derivado a diversos modelos: el B2C, en el que las empresas venden productos a particulares; el B2B, entre empresas. Ha evolucionado de la simple venta de productos a modelos híbridos con *freemium*, suscripción, etc.

MODELO DE AFILIACIÓN: consiste básicamente en incitar a otros a que compren productos o servicios de terceros a cambio de una comisión por la venta. Está muy relacionado con el social *e-commerce*, que tiene que ver con comprar (o vender) cosas que otros recomiendan.

La base de este modelo es darle un valor real al cliente, reuniendo los mejores productos de la actividad.

- **MODELO DE SOCIAL E-COMMERCE Y AFILIACIÓN:** una plataforma en la que los usuarios publican productos que les gustan y la empresa facilita los medios para que otros usuarios puedan comprarlas, obteniendo quien recomienda un porcentaje de la venta.

MODELO «PEER TO PEER»: es un modelo de gestión de negocios entre iguales, que ha dado lugar al desarrollo de plataformas que ponen de acuerdo a particulares para que intercambien, comprando, vendiendo o alquilando, productos y servicios, y cobran una comisión por los servicios prestados.

- **MODELO «PEER TO PEER»:** una plataforma que te facilita una persona de confianza para la realización de determinadas tareas o servicios.

MODELO CROWDFUNDING: es un modelo que mezcla el trabajo colaborativo —particulares y profesionales— a través de Internet, los *market-place* (porque establece relaciones transaccionales entre partes) y la inversión o financiación de proyectos, a cambio de una participación en el proyecto o una comisión por la transacción.

La dificultad estriba en que se necesitan muchos proyectos de calidad que atraigan a su vez a muchos inversores, para que el negocio sea rentable.

- **MODELO DE CROWDFUNDING Y COCREACIÓN:** un inventor envía su proyecto, que se somete a una comisión de expertos, que la valoran y mejoran. Se elabora un prototipo y se pone a la venta. Si obtiene suficientes ventas, se inicia la producción a gran escala.

LA FRANQUICIA: es un contrato entre una empresa franquiciadora, que cede el derecho a la explotación de un sistema propio de comercialización de productos o servicios en una determinada zona, y una empresa franquiciada, que entrega a cambio una contraprestación económica, formada por un canon de entrada, y de forma periódica otras cantidades en forma de *royalty* y canon de publicidad.

Se trata de una fórmula comercial en la que se aprovecha el «know how» de las empresas ya instaladas en el mercado. Su éxito se debe principalmente a que el emprendedor se beneficia de compartir un nombre conocido y de prestigio en muchos casos, los costes de publicidad, los estudios de mercado, etc. Con la globalización de los mercados, los empresarios pueden encontrar en el sistema de franquicia la mejor forma de ser competitivos, lo que sería más difícil iniciando su actividad de forma totalmente independiente.

UN DATO

La franquicia se ha convertido en una forma habitual de emprender un proyecto de empresa, aunque requiere una inversión elevada en la mayoría de los casos.

VOCABULARIO

Know how: (saber hacer) el modo de gestionar y dirigir el negocio, fruto de la experiencia.

PRUEBA ESCRITA SOBRE CONTENIDOS MÍNIMOS

1. Indica cuatro formas de ser empresario.
2. Explica la responsabilidad que asume: el empresario individual, los miembros de una comunidad de bienes, un socio de una sociedad limitada y un socio de una sociedad anónima.
3. Explica en qué consiste la economía de mercado.
4. ¿Cómo crea riqueza la empresa? Pon varios ejemplos.
5. Explica qué quiere decir que las empresas tienen una responsabilidad social.
6. ¿Cuáles son los aspectos que tiene que considerar un emprendedor al pensar en su idea de negocio?
7. ¿Qué es una franquicia?
8. ¿Qué oportunidades de negocio te resultan más interesantes?
9. ¿Qué idea de negocio actual elegirías para tu proyecto de empresa?
10. Explica alguno de los modelos de negocio que hemos estudiado en esta unidad.

REFLEXIONA

- Explica la relación entre idea de negocio, estudio de mercado y plan de negocio.
- ¿Qué características tiene que tener una idea de negocio?
- ¿Cuál de ellas crees que es más importante para que tenga éxito?
- ¿Qué puede aportar una franquicia, a la hora de poner en práctica un proyecto?
- ¿Estarías dispuesto a emprender un proyecto empresarial en el futuro?
- ¿En qué actividad o tipo de negocio?



03 ACTIVIDADES

ACTIVIDAD 1. Actividad de grupo

Elección de la forma jurídica más adecuada para llevar a cabo un proyecto empresarial.

Indicad y explicad qué forma jurídica o tipo de empresario elegiríais para desarrollar una actividad empresarial, es decir, para crear una empresa, en cada uno de los siguientes supuestos, razonando la decisión, explicando las ventajas e inconvenientes de las opciones planteadas.

- a) Cinco personas van a aportar capital en el proyecto, en principio alrededor de 6 000 € cada uno; tres de ellos van a trabajar también en la empresa.
- b) Dos personas deciden resolver su situación laboral de desempleo creando una empresa, con un capital inicial de 7 000 €. Su idea es gestionarla personalmente, dedicándose a trabajar en ella para sacar adelante su idea de negocio.
- c) En este proyecto, el capital previsto es de 12 000 €, aportado a partes iguales por las cinco personas que se han puesto de acuerdo para crear la empresa, que van a trabajar todas en él, aportando su esfuerzo y trabajo. El riesgo que se va a asumir es importante, al tratarse de la introducción en el mercado de un nuevo producto.
- d) En un proyecto están interesadas veinte personas, que están dispuestas a aportar 9 000 € cada una, delegando en uno de ellos la dirección de la empresa. Los interesados consideran imprescindible liberar de responsabilidad los patrimonios particulares de todos ellos.

ESTÁNDARES: 1.1 1.3 DIFICULTAD: **

ACTIVIDAD 2

Realizad un **cuadro comparativo de las formas jurídicas** existentes para dar cobertura legal al proyecto de empresa, recogiendo en distintas columnas el número de personas que se necesita, el capital exigido, la responsabilidad que se asume, el tipo de impuesto que grava los beneficios que se obtengan.

ESTÁNDARES: 1.1 1.3 DIFICULTAD: *

ACTIVIDAD 3

¿Qué **características** debe cumplir el producto o servicio para ser la base de una **idea de negocio**? Poned varios ejemplos de productos y de servicios, en los que se cumplan estas características.

ESTÁNDARES: 2.1 2.2 DIFICULTAD: **

ACTIVIDAD 4

Pensad en cuatro o cinco **empresas ubicadas en el entorno** del centro educativo o de vuestro barrio o urbanización, definid brevemente su **idea de negocio**, indicando si responde a un determinado **modelo de negocio**, y destacad en qué se diferencia o distingue de otras empresas similares.

ESTÁNDARES: 1.3 2.1 DIFICULTAD: **

ACTIVIDAD 5

Indica y explica tres **cambios sociales** que se hayan producido en los últimos tiempos, que hayan creado **oportunidades de negocio**.

ESTÁNDARES: 1.3 2.1 DIFICULTAD: **

ACTIVIDAD 6

Organizados en pequeños grupos, elegid uno de los campos en los que hayan surgido **nuevas necesidades**, y pensad en posibles ideas de negocio que puedan responder a ellas. Detallad sus características, tratando de incorporar algún elemento que pueda servir de ventaja diferencial.

Posteriormente, realizad una puesta en común de las ideas de cada grupo. Por último, entablad un debate sobre el posible éxito de las mismas.

ESTÁNDARES: 1.3 2.1 DIFICULTAD: **

ACTIVIDAD 7. Proyecto de empresa

En las dos unidades de este bloque, iremos realizando actividades dedicadas a la simulación de un proyecto empresarial. Para ello, el grupo-clase se dividirá en pequeños grupos de tres o cuatro personas, cada uno de los cuales realizará un proyecto de empresa a lo largo del tiempo que se dedique a las unidades que componen este bloque temático.

Ejemplo: Innoeasy, S.L. (Empresa de venta e instalación de productos de domótica).

Descripción de la idea de negocio: venta de productos de domótica, que son productos electrónicos para automatizar las tareas de la casa.

Necesidades que cubre: obtener una mayor calidad de vida, simplificando y ahorrando tiempo en tareas cotidianas del hogar.

Posible diferenciación: atención personalizada y asesoramiento al cliente.

Conocimiento o experiencia de los promotores: los promotores del proyecto son técnicos en electricidad y electrónica.

Localización: zona residencial en crecimiento, en una localidad de la zona sur.

Definición del objetivo del proyecto: extender la utilización de productos de domótica para seguridad, mantenimiento y ahorro energético en las viviendas y hogares de la zona.

Investigando en la web

En www.emprendedores.es puedes encontrar información muy variada y completa sobre el emprendimiento y los proyectos de empresa. Comenzando por las ideas para vuestro negocio, como por ejemplo:

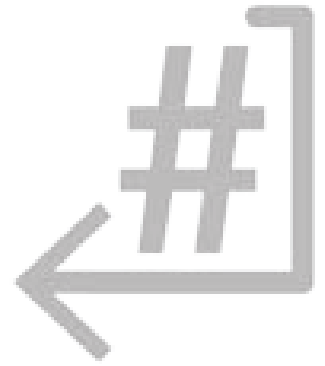


Empresa de catering • Agencia de comunicación, publicidad y relaciones públicas • Empresa de limpieza • Empresa de reformas • Spa • Casa rural • Turismo activo • Fabricante de software • Gimnasio • Juguetería • Tienda de mascotas

Primera fase: Descripción de la idea de negocio:

Una vez elegida la idea, vamos a describir la misma y nuestro modelo de negocio, explicando las características del producto; indicando las necesidades que cubre; posible diferenciación; conocimiento o experiencia de los emprendedores; localización. Definición del objetivo del proyecto.

ESTÁNDARES: 2.1 2.2 DIFICULTAD: ***





libro de trabajo

Iniciación a la actividad emprendedora y empresarial

Manuel Martínez Zurimendi (Coord.)

Miguel Tercero Saúco



03 EL EMPRENDEDOR Y SU IDEA DE NEGOCIO

ACTIVIDAD 1. Análisis de estadísticas sobre el emprendedor empresarial en España (elección de forma jurídica)

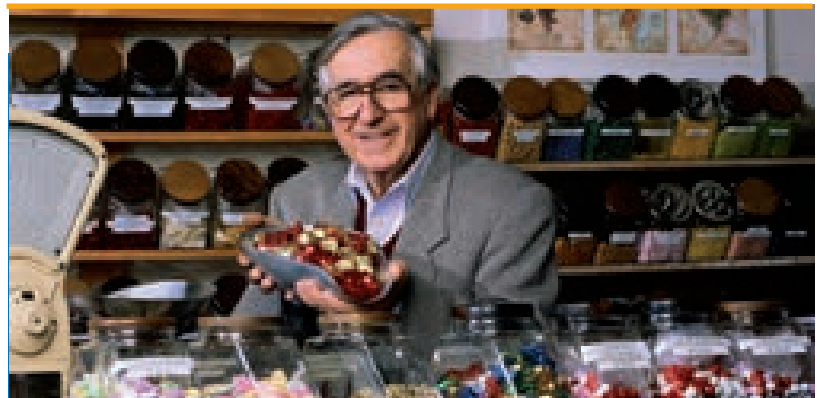
La tabla siguiente refleja los datos obtenidos por «Retrato de las Pyme 2014», de la Subdirección General de Apoyo a la PYME, del Ministerio de Industria, Energía y Turismo (www.ipyme.org).

EMPRESAS TOTALES POR CONDICIÓN JURÍDICA A 1 DE ENERO DE 2013		
	Número de empresas	Porcentaje
TOTAL	3 142 928	100
Personas físicas	1 619 011	51,5
Sociedades anónimas	95 993	3,1
Sociedades de responsabilidad limitada	1 123 172	35,7
Comunidades de bienes	108 942	3,5
Sociedades cooperativas	20 901	0,7
Otras formas jurídicas ▲	174 909	5,6

▲ Otras formas jurídicas: Sociedades colectivas y comanditarias, Asociaciones y otros tipos, y Organismos autónomos y otros.

Formando grupos de tres o cuatro alumnos, contestad a las siguientes preguntas:

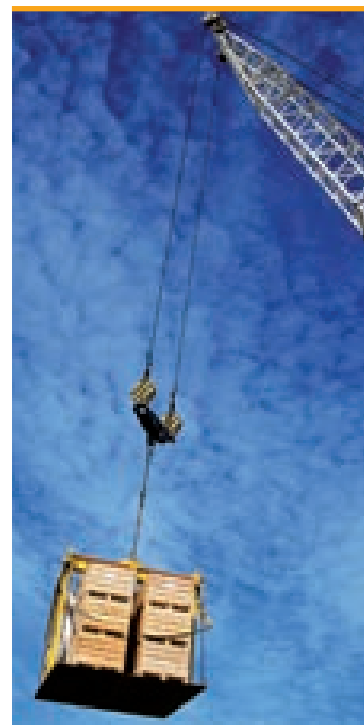
- ¿Qué es una «pyme»?
- ¿Qué características tienen las «pymes»?
- Analizad los datos de la tabla, y tratad de sacar conclusiones, razonando por qué hay esas diferencias tan significativas de porcentajes, en cuanto a la elección de una u otra forma jurídica para emprender un proyecto de empresa.



ACTIVIDAD 2. La Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE)

A efectos de la producción de estadísticas nacionales, en orden a disponer de datos fiables y comparables, se estableció una clasificación de actividades, actualmente denominada **CNAE 2009**, que está estructurada en cuatro niveles, el primero de los cuales son las secciones, identificadas con un código alfabético, de la A a la U. Se empieza a aplicar a comienzos del año 2009.

- Sección A: Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca.
- Sección B: Industrias Extractivas.
- Sección C: Industria manufacturera.
- Sección D: Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado.
- Sección E: Suministro de agua, actividades de saneamiento, gestión de residuos y descontaminación.
- Sección F: Construcción.
- Sección G: Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos de motor y motocicletas.
- Sección H: Transporte y almacenamiento.
- Sección I: Hostelería.
- Sección J: Información y comunicaciones.
- Sección K: Actividades financieras y de seguros.
- Sección L: Actividades inmobiliarias.
- Sección M: Actividades profesionales, científicas y técnicas.
- Sección N: Actividades administrativas y servicios auxiliares.
- Sección O: Administración Pública y Defensa; Seguridad Social obligatoria.
- Sección P: Educación.
- Sección Q: Actividades sanitarias y de servicios sociales.
- Sección R: Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento.
- Sección S: Otros servicios.
- Sección T: Actividades de los hogares como empleadores de personal doméstico; actividades de los hogares como productores de bienes y servicios para uso propio.
- Sección U: Actividades de organizaciones y organismos extraterritoriales.



Esta actividad consiste en indicar y razonar a qué sector económico pertenecen las actividades de cada una de las secciones. Para conocer las divisiones, grupos y clases que constituyen los otros tres niveles de esta clasificación, puede consultarse la norma en la que se aprobó la CNAE 2009: Real Decreto 475/2007, de 13 de abril (BOE de 28 de abril de 2007), entrando en la página web del Boletín Oficial del Estado: www.boe.es



ACTIVIDAD 3. La empresa en cifras, según sector de actividad

Recordemos que la actividad económica se ha clasificado tradicionalmente en tres sectores, denominados **primario**, **secundario** y **terciario**. Mientras el sector primario comprende las actividades relacionadas directamente con los recursos naturales, el sector secundario recoge las de transformación de bienes, y el sector terciario abarca todas aquellas en las que se presta un servicio, realizándose una actividad distinta de las anteriores.

Según información recogida en «Notas de prensa» de 2 de agosto de 2013 sobre la «Estructura y dinamismo del tejido empresarial en España, a 1 de enero de 2013, del Directorio Central de Empresas» (DIRCE) del Instituto Nacional de Estadística (www.ine.es), con fecha 1 de enero de 2013, la estructura de la población de empresas activas en España está caracterizada por un gran peso del sector servicios, excluido Comercio, que representa el 55,6 por ciento del total, experimentando un ligero incremento con respecto al 54,6 por ciento del año anterior. Este sector, con 1 749 013 empresas activas, incluye todas las empresas dedicadas a hostelería, transporte y almacenamiento, información y comunicaciones, actividades financieras y de seguros, actividades inmobiliarias, profesionales, científicas y técnicas, actividades administrativas y de servicios auxiliares, educativas, sanitarias y de asistencia social y otro tipo de actividades sociales, incluidos los servicios personales.

EMPRESAS ACTIVAS SEGÚN SECTOR ECONÓMICO EN ESPAÑA A 1 DE ENERO DE 2013		PORCENTAJE
Total	3 146 570	100,0
Industria	206 585	6,6
Construcción	425 593	13,5
Comercio	765 379	24,3
Resto de servicios	1 749 013	55,6

El peso de las actividades comerciales es otro dato especialmente significativo, representando el 24,3 por ciento del total. Este sector engloba las empresas que desarrollan actividades de venta al por mayor, al por menor y los intermediarios del comercio. En el año 2012, la población de empresas activas del sector Comercio se redujo un 1,1 por ciento hasta 765 379.

Finalmente, el resto de la población se reparte entre las actividades industriales (6,6 por ciento) y las actividades de construcción (13,5 por ciento). Respecto a este último sector, ha de tenerse en cuenta que la CNAE 2009 establece un criterio de delimitación más amplio, al incluir las actividades de promoción inmobiliaria. Con relación al año anterior, el número de empresas constructoras descendió un 8,0 por ciento y el de empresas industriales un 3,9 por ciento.

En general, el número de empresas activas disminuyó un 1,7 por ciento en el año 2012 y se situó en 3 146 570, siendo el quinto año consecutivo en el que el número de empresas activas se reduce.

Una vez analizados los datos, responded a las siguientes preguntas:

- a) ¿Qué es el «Dirce»?
- b) ¿Qué datos os llaman más la atención, y por qué?

ACTIVIDAD 4. La empresa en cifras, por número de asalariados

Desde el punto de vista del tamaño, medido en número de asalariados, las empresas españolas se siguen caracterizando por su reducida dimensión; así lo reflejan los informes del DIRCE.

A 1 de enero de 2013, 1 681 588 empresas no empleaban a ningún asalariado. Esta cifra supone el 53,4 por ciento del total. Además, otras 922 646 empresas (el 29,3 por ciento del total) tenían entre uno y dos empleados. Si se suman estos dos grupos, resulta que más de ocho de cada 10 empresas tenían dos o menos asalariados. Si se considera sólo a las empresas con asalariados, las que empleaban a 20 o más trabajadores representaban el 4,3 por ciento del total.

Comparando estos datos con los recogidos en la Actividad 1, pensad y contestad:

- a) ¿Qué tipo de empresas, según su forma jurídica, pueden no tener asalariados?
- b) Analiza la relación que puede haber entre el número de empresas sin asalariados y el número de empresarios personas físicas.
- c) Recoged, en dos columnas paralelas, las ventajas e inconvenientes de tener asalariados en una empresa.

ACTIVIDAD 5. Visita a una empresa del entorno

Una forma práctica de conocer el mundo empresarial es visitar una empresa de vuestro entorno: del barrio donde está ubicado el colegio o instituto, o de la zona comercial o polígono industrial más cercanos.

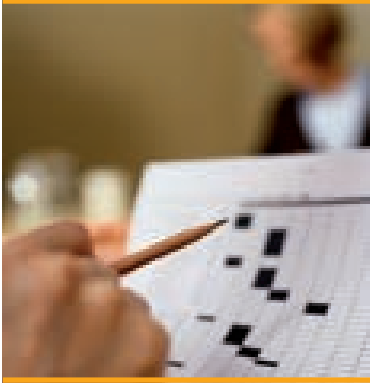
En primer lugar, como siempre, tendremos que organizar el trabajo, dividiéndolo en varias fases:

Primera fase: Planteamiento del trabajo. Se seleccionarán las empresas que se van a visitar, y se constituirán dos o tres grupos, de forma que cada uno realice su visita a distinta empresa. Cada grupo preparará un sencillo cuestionario de preguntas respecto a los datos y características de la empresa que puedan ser más interesantes.

Segunda fase: Visita, entrevista con la persona que nos reciba y recogida de información.

Tercera fase: Conclusiones de cada grupo. Los miembros de cada grupo redactarán, antes de su exposición en clase, un informe sobre la empresa estudiada, poniendo en común las notas tomadas.





Cuarta fase: Exposición de las conclusiones de cada grupo e informe final. Un pequeño coloquio en el que se valore la actividad puede ser una forma compartida de finalizar.

Para preparar la entrevista y recoger posteriormente la información sobre la empresa, es muy conveniente que sigáis un cuestionario o guion como este que os presentamos; tanto una ficha de observación para la visita a las instalaciones, como un cuestionario de entrevista a la persona que os atienda representando a la empresa.

Ficha de observación de la empresa

Datos de la empresa

- Nombre.
- Dirección.
- Persona de contacto.
- Hora de visita.

Ubicación de la empresa y características

- Se ubica en: centro urbano, zona comercial, polígono industrial, zona rural.
- Características de los locales e instalaciones.

Observaciones en el recorrido de la empresa

- Nombre y cargo de la persona que atiende la visita.

Organización: relación de departamentos y secciones visitadas

- Proceso de producción, productos o servicios, organización del trabajo, puestos de trabajo y perfiles profesionales.

Observaciones finales

- Duración de la visita.
- Impresión sobre la organización y el interés de la visita.
- Impresión general sobre las condiciones de trabajo y la organización de la empresa.

Cuestionario de entrevista

- Identificación de la persona entrevistada: Empresa, nombre, cargo que ocupa, función que desempeña.
- Características generales de la empresa: objetivos, antigüedad, forma jurídica, tipo de empresa, organigrama, tecnologías.
- Recursos humanos: trabajadores en plantilla, ocupaciones y puestos de trabajo, importancia de la formación.
- Selección y contratación del personal: formas de selección de los trabajadores, aspectos más valorados por la empresa en la contratación de jóvenes, tipos de contratos.

ACTIVIDAD 6. Equivocaciones al emprender

A la hora de **emprender un proyecto**, tan importante es planificarlo con detenimiento como evitar caer en **equivocaciones** frecuentes que pueden evitarse simplemente utilizando el sentido común.

Hablamos, por ejemplo, de **no precipitarse**. Al buscar los colaboradores, ya sean empleados, proveedores, etc., al elegir el local, hay que dedicar el tiempo necesario.

Otro aspecto puede ser **dejarnos aconsejar** por los profesionales respecto a los requisitos legales y a la legislación aplicable en general, a las obligaciones contables y financieras... No podemos saber de todo, y en un proyecto empresarial han de abordarse muchos y muy diferentes elementos.

También ha de respetarse una regla de oro: **el dinero de la empresa es sagrado**, el efectivo del que se dispone en caja es para hacer frente a los pagos, no son beneficios que podamos emplear alegremente.

Cuidar los detalles es importante igualmente. Habréis observado que en una misma calle hay establecimientos dedicados al mismo tipo de actividad, ya se trate de bares, panaderías, restaurantes; unos están abarrotados y otros vacíos. No es cuestión de suerte, sino de cuidar aquellos detalles que atraigan a los clientes, por ser lo que ellos buscan: ambiente, decoración, productos...

Para terminar, hay que **saber vender o querer aprender a vender**. Obtener beneficios es el principal objetivo de toda empresa, y para ello han de realizarse las ventas suficientes. No podemos olvidar en ningún momento que esa es la finalidad: vender.

Por grupos de tres o cuatro alumnos, analizad los aspectos indicados en esta actividad, y ordenadlos por orden de importancia, explicando por qué lo habéis hecho así.



TÉCNICAS DE GRUPO

La mesa redonda

Podemos utilizar esta técnica, por ejemplo, para:

Analizar las ventajas e inconvenientes de las distintas formas jurídicas existentes de constituir una empresa.

Objetivos

- Conocer los distintos puntos de vista sobre un tema.
- Profundizar en el conocimiento del tema sometido a examen.

Desarrollo

Acciones de preparación

Esta actividad consiste en el análisis de un tema determinado por parte de las personas que forman la mesa, cada una de las cuales dará su enfoque y su punto de vista al respecto. Para ello, se necesita una labor previa que consiste en:

- Determinar con precisión el tema que se desea tratar en la mesa redonda.
- Invitar a las tres o cuatro personas que la constituirán.
- Preparar el aula con carteles, recortes de revistas o prensa, artículos, etc., relacionados con el tema a tratar.
- Realizar una reunión previa entre el coordinador y los componentes de la mesa para organizar su desarrollo, el orden de exposición, los aspectos o puntos de mayor interés y la duración.

Acciones de desarrollo

El coordinador o moderador dará comienzo a la actividad, procediendo a:

- Introducir brevemente el tema, explicando cómo se va a desarrollar la mesa redonda.
- Realizar la presentación de los participantes y el orden de intervención.
- Informar al auditorio de que, finalizadas las intervenciones, podrán formular preguntas.
- Finalmente, ceder la palabra a los componentes de la mesa, para que intervengan conforme al orden fijado.



Se irán sucediendo las intervenciones, procurando ajustarse al tiempo establecido. Una vez que hayan participado todos los expertos, el coordinador resumirá las distintas intervenciones, destacando las diferencias que hayan surgido. A continuación, podrán volver a hacer uso de la palabra los miembros de la mesa, defendiendo, aclarando o ampliando sus puntos de vista. El moderador realizará un resumen final, tras el cual los asistentes podrán formular sus preguntas a la mesa redonda, sin que se permita entablar ninguna discusión.

Aplicaciones

Esta técnica se puede emplear para profundizar en el conocimiento de cualquier asunto, siempre que se cuente con la participación de expertos o conocedores del tema que puedan constituir esa mesa redonda.



CUESTIONARIO DE PREGUNTAS TIPO TEST

- 1 Las sociedades capitalistas se distinguen de las sociedades personalistas en que:**
 - a) Tienen mayor número de socios.
 - b) Sus socios no responden personalmente de las deudas sociales.
 - c) Sus socios responden personalmente de las deudas sociales.
 - d) Son sociedades con acciones.
- 2 La sociedad es :**
 - a) Una persona jurídica.
 - b) Una copropiedad.
 - c) Una entidad pública.
 - d) Una fundación.
- 3 Los socios de una sociedad anónima:**
 - a) Son accionistas.
 - b) Son participacionistas.
 - c) Asumen el riesgo con su propio patrimonio.
 - d) Han de trabajar en la empresa de la que son socios.
- 4 Los socios de una sociedad limitada:**
 - a) Son accionistas.
 - b) Son participacionistas.
 - c) Asumen el riesgo con su propio patrimonio.
 - d) Han de trabajar en la empresa de la que son socios.
- 5 La sociedad limitada laboral puede tener:**
 - a) Un solo socio.
 - b) Dos socios, uno de ellos contratado como trabajador fijo.
 - c) Dos socios, ambos contratados como trabajadores fijos.
 - d) Ninguna de las respuestas anteriores es correcta.

6 Participaciones y acciones se diferencian:

- a) En el valor de las mismas.
- b) En que las acciones son negociables y las participaciones no lo son.
- c) En que las acciones se pueden transmitir y las participaciones no.
- d) En otros aspectos distintos de los indicados.

7 Un emprendedor por cuenta propia:

- a) Puede ser un trabajador autónomo.
- b) Puede ser un trabajador asalariado.
- c) Puede ser un funcionario.
- d) Todas las respuestas anteriores son correctas.

8 La comunidad de bienes:

- a) Es una persona jurídica.
- b) Es un tipo de sociedad.
- c) No se puede emplear para iniciar un proyecto de empresa.
- d) Ninguna de las respuestas anteriores es correcta.

9 El sistema económico en nuestro país es el de:

- a) Economía nacionalizada.
- b) Economía de actividad productiva.
- c) Economía de mercado.
- d) Colectivismo.

10 Las empresas crean riqueza:

- a) Solo para sus socios o accionistas.
- b) Para socios y trabajadores.
- c) Para el Estado, que se queda con casi todos sus beneficios.
- d) Para distintos agentes, como socios o proveedores.

11 Las microempresas son:

- a) Las pequeñas y medianas empresas.
- b) Las empresas con un solo centro de trabajo.
- c) Las empresas de menos de 10 trabajadores.
- d) Las empresas sin asalariados.

12 Respetar el medio ambiente:

- a) Depende del criterio del empresario.
- b) No es responsabilidad de la empresa.
- c) Es una responsabilidad social del empresario.
- d) Todas las respuestas anteriores son correctas.



13 Idea y modelo de negocio:

- a) Van unidos al plantearse el proyecto de empresa.
- b) El modelo de negocio se refiere a la elaboración del plan de negocio.
- c) Las dos respuestas anteriores son correctas.
- d) Todas las respuestas anteriores son falsas.

14 La franquicia:

- a) Se basa en el «know how».
- b) Parte del concepto de «cash flow».
- c) No puede considerarse como un modelo de negocio.
- d) Es una inversión destinada al fracaso.



REFLEXIONES Y CONCLUSIONES FINALES

- 1 ¿Piensas que llegarás a ser emprendedor empresarial en el futuro? ¿Por qué?
- 2 En caso de plantearte tu propio proyecto de empresa, ¿qué forma jurídica elegirías? ¿Por qué razones?
- 3 ¿De qué forma enfocarías la responsabilidad social y ética de tu empresa?
- 4 ¿Cuál o cuáles de los modelos de negocio te parece más interesante? ¿Por qué?
- 5 Si no es un secreto, ¿podrías decirnos una idea de negocio en la que hayas pensado, que creas que podría ponerse en práctica?