“EL MÓDULO DE EIE EN CICLOS FORMATIVOS, EN EL CURSO 2018-19”

Autora: Mª Mercedes Martínez Garriga.

Consejos para realizar la Programación Didáctica del Módulo de FOL en el curso 2018-19
Mª Mercedes Martínez Garriga

Editado por:
PUNTO ROJO LIBROS, S.L.
Cuesta del Rosario, 8
Sevilla 41004
España
902.918.997
info@puntorojolibros.com
Impreso en España

ISBN: 978-84-17715-10-6

Depósito legal: SE-2051-2018

Maquetación, diseño y producción: Punto Rojo Libros
© 2018 Mª Mercedes Martínez Garriga
© 2018 Punto Rojo Libros, de esta edición
Quedan rigurosamente prohibidas, sin la autorización por escrito de los titulares del copyright, bajo las sanciones establecidas por las leyes, la reproducción parcial o total de esta obra por cualquier medio o procedimiento, comprendidos la reprografía y el tratamiento informático, y la distribución de ejemplares de esta edición mediante alquiler o préstamos públicos.

ÍNDICE

UNIDAD 1 "EL EMPRESARIO" **página 8**
1. El empresario.
    1.1 Concepto de empresario.
    1.2 ¿Quién puede ser empresario? Actitudes y aptitudes.
    1.3 El espíritu emprendedor y la cultura empresarial.
2. La idea de negocio y las fuentes de negocio.
3. El proyecto empresarial.

UNIDAD 2 "EL ENTORNO DE LA EMPRESA" **página 26**
1. La empresa.
    1.1 Concepto de empresa.
    1.2 Clases de empresas.
    1.3 La ética empresarial y la imagen corporativa.
2. El entorno de la empresa.
    2.1 Entorno general.
    2.2 Entorno específico.
3. La localización de mi empresa.

UNIDAD 3 "EL ESTUDIO DE MERCADO Y EL MARKETING MIX" **página 46**
1. El mercado.
    1.1 Concepto de mercado y otras definiciones relacionadas.
    1.2 Clases de mercados.
    1.3 Sujetos que intervienen en el mercado.
2. El estudio de mercado.
    2.1. Concepto y finalidad del estudio de mercado.
    2.2 Análisis cualitativo del consumidor.
    2.3 Análisis cuantitativo del mercado. Fuentes de información.
3. El marketing-mix.

UNIDAD 4 "EL PLAN DE PRODUCCIÓN Y EL FACTOR HUMANO DE LA EMPRESA" **página 82**
1. La producción de una empresa.
    1.1 La producción de una empresa eficaz y eficiente.
    1.2 El plan de la producción.
2. El factor humano.
    2.1. La organización del factor humano.
    2.2 El departamento de recursos humanos.
    2.3 Cálculo de costes.
    2.4 Cálculo de costes de producción.
    2.5 Cálculo de costes del factor humano.

UNIDAD 5 "INVERSIONES Y FINANCIACIÓN" **página 108**
1. Inversión.
    1.1 Concepto de inversión.
    1.2 Clases de inversión.
    1.3 La amortización de las inversiones.
    1.4 Criterios para seleccionar las inversiones.

2. Las fuentes de financiación.
    2.1 Fuentes de financiación propias.

2.2 Fuentes de financiación ajenas.
2.3 Financiación mediante el alquiler.

UNIDAD 6 "LA FORMA JURÍDICAS DE MI EMPRESA" página 130
1. La forma jurídica de mi empresa.
1.1 Criterios a considerar para seleccionar la forma jurídica.
1.2 Formas jurídicas que puede adoptar la empresa.
1.3 Características de las formas jurídicas más comunes.

2. Los trámites de constitución de una empresa.
2.1 Trámites de constitución mercantiles.
2.2 Trámites de constitución fiscales.
2.3 Trámites de constitución sociales.
2.4 Trámites de constitución locales.

UNIDAD 7 "FISCALIDAD DE LA EMPRESA" página 148
1. Los tributos.
2. Las obligaciones fiscales de tu futura empresa.
2.1 ITP/AJD
2.2 I.A.E.
2.3 I.R.P.F.
2.4 I.S.
2.5 I.V.A.
2.6 Otros impuestos.

UNIDAD 8 "DOCUMENTACIÓN RELACIONADA CON LA EMPRESA" página 166
1. El proceso de compraventa en la empresa.
1.1 Documentación del proceso de compraventa.
1.2 El pedido.
1.3 El albarán.
1.4 La factura.
2. El proceso de pago y cobro de la empresa:
2.1 El recibo.
2.2 El cheque.
2.3 La letra de cambio.
2.4 El pagaré.

UNIDAD 9 "EL PATRIMONIO DE LA EMPRESA Y SU ANÁLISIS" página 182
1. Conceptos básicos sobre el patrimonio de una empresa.
2. El balance.
3. La cuenta de pérdidas y ganancias.
4. La memoria.
5. Análisis económico-financiero de la empresa.

UNIDAD 1 "El EMPRESARIO"



OBJETIVOS DE LA UNIDAD DIDÁCTICA:

1. Conocer las diferentes formas de incorporarse al mercado laboral.
2. Fomentar el espíritu emprendedor y reconocer las capacidades asociadas a la iniciativa emprendedora.
3. Reconocer las competencias empresariales que poseo.
4. Identificar ideas de negocio posibles.
5. Saber que es un proyecto empresarial.

CONTENIDOS DE LA UNIDAD DIDÁCTICA:

1 EL empresario:
- 1.1 Introducción.
- 1.2 Concepto de empresario.
- 1.3 ¿Qué actitudes y aptitudes deben estar en el empresario?
- 1.4 El espíritu emprendedor y la cultura empresarial.

2 La idea de negocio y las fuentes de negocio.

3 El proyecto empresarial.

I. EL EMPRESARIO

1.1 INTRODUCCIÓN.

En la actualidad, **podemos distinguir tres maneras de incorporarnos al mercado de trabajo**. Estas son:
1. Trabajando por cuenta ajena, es decir, siendo contratado para prestar mis servicios para otra persona que me proporciona lo medios de producción, a cambio de un salario.
2. Trabajando por cuenta propia o siendo autónomo o siendo empresario.
3. Trabajando para la Administración pública estatal, autonómica y local. Es decir, como funcionario de la Administración.

Este libro explica como llegar a ser empresario e incorporase al mercado de trabajo como trabajador por cuenta propia o autónomo. Y, como fomentar el desarrollo de personas emprendedoras, es decir, personas que analizan su entorno para detectar necesidades no cubiertas y ofrecer respuestas satisfactorias. De manera que estos emprendedores con el desarrollo de su idea de negocio mediante una actividad profesional proporcionan un valor añadido a la sociedad.

Coloquialmente se utilizan como conceptos sinónimos los términos de: empresario, trabajador por cuenta propia y autónomo. Aunque, en realidad, los dos primeros conceptos sí lo son el concepto de autónomo es una generalización. Ya que la palabra autónomo hace referencia al régimen de cotización al sistema de la seguridad social que deben realizar los empresarios.

Por último, en los últimos años se está dando mucha importancia a otro concepto que está muy relacionado con el de empresario, y es el concepto de "emprendedor". Ya que: "todo empresario es un emprendedor, pero no todo emprendedor es empresario". Más adelante estudiaremos esta definición. Solo indicar que la finalidad de este módulo es fomentar el espíritu emprendedor entre el alumnado de ciclos formativos para favorecer sus posibilidades de inserción en el mercado laboral como empresarios.

1.2 CONCEPTO DE EMPRESARIO.

Existen muchas definiciones de empresario, ahora estudiaremos las siguientes:

- Empresario es toda persona física o jurídica con capacidad legal que se dedica a una actividad constitutiva de empresa en nombre propio (Definición mercantil).
- Empresario es una persona física o jurídica que desarrolla una actividad agrícola, industrial o comercial con la finalidad de alcanzar unos objetivos. Y, para alcanzar esos objetivos debe coordinar unos factores técnicos, humanos y económicos, (Definición desde el punto de vista económico).

Los objetivos que puede perseguir un empresario con el desarrollo de su actividad pueden ser:

- Económicos (Obtener unos ingresos, crear un patrimonio, ...)
- De reconocimiento social (Tener éxito profesional, un estatus social, …).

- De carácter no lucrativo, como el deseo de cambiar mi entorno con el desarrollo de una actividad empresarial, cuidar el medio ambiente, etc...

La figura del empresario ha sido objeto de estudio desde diferentes disciplinas y ha dado lugar a diversas teorías sobre la figura del empresario (algunas teorías están centradas en la persona del empresario, otras teorías se basan en el contexto o en el aprendizaje, etc…).

En cualquier caso, es una realidad que la figura del empresario ha evolucionado a lo largo de la historia. Podemos ver a grandes rasgos su evolución en el siguiente cuadro que resume de manera muy breve esa evolución:

ÉPOCA	MODELO DE EMPRESARIO
Desde el inicio hasta la Edad Media	Los empresarios eran los terratenientes, propietarios de las tierras que tenía a personas trabajando sus tierras. Se dedicaban al sector primario de la economía. Y, la relación entre empleado y empresario se regía por la costumbre.
En la Edad Media (del siglo V al XVIII)	Los empresarios también eran los mercaderes, comerciantes y artesanos. Ya que estos desarrollan una actividad profesional y tienen personal a su cargo. Se dedicaban al sector primario y secundario de la economía. Y, la relación entre empleado y empresario se regía por la costumbre y algunas normas que regulan los gremios.
En la Revolución Industrial (Desde el siglo XVIII al siglo XX)	Los empresarios son los dueños de las industrias que tenían contratados a los obreros. Estos constituyen una nueva clase social que se denomina burguesía. De manera paralela a la burguesía que tenía el capital nace el movimiento obrero que constituye la mano de obra de las empresas. Se dedicaban al sector primario, secundario y terciario de la economía. Y, la relación entre empleados y empresarios se rige por un conjunto normativo muy básico.
En la actualidad	Los empresarios pueden desarrollar actividades económicas: del sector primario, secundario y del sector servicios o terciario. Los empresarios pueden desarrollar su actividad profesional en locales o centros de trabajo. O, pueden ser propietarios de los medios de producción solamente (por ejemplo: accionistas). La relación entre empleados y empresarios se rige por un conjunto normativo específico. Denominado Derecho laboral.

Como podemos ver en el cuadro la evolución de la figura del empresario va ligada a la evolución de las organizaciones empresariales, de los estilos de dirección, de la normativa reguladora de las relaciones laborales, …De estas cuestiones trataremos más adelante en la unidad del factor humano.

1.3 ¿QUÉ ACTITUDES Y APTITUDES DEBEN ESTAR EN EL EMPRESARIO?

¿Quién puede ser empresario? Esta es una pregunta que se debe responder desde dos puntos de vistas diferentes; desde el punto de vista legal y desde el punto de vista económico. Y, al final realizaré un estudio de las principales motivaciones que nos llevan a ser empresario.

¿QUIÉN PUEDE SER EMPRESARIO? DESDE EL PUNTO DE VISTA LEGAL:

Si el empresario es una persona física, puede serlo quien posea los siguientes requisitos:

1. **Tenga capacidad legal**, esta se adquiere con la mayoría de edad. En España se consigue automáticamente al cumplir los 18 años, salvo excepciones.
   Excepción que recoge el Código mercantil: un menor de edad o incapacitado puede continuar por medio de sus tutores la actividad empresarial recibidas por herencia o donación. De esta manera, pueden seguir la actividad empresarial pero no constituir una empresa.

2. **Pueda disponer libremente de su patrimonio**. Esto ocurre cuando:
   - No exista incompatibilidad con otra actividad que esté realizando la persona que desea ser empresario.
   - No tenga prohibido el ejercicio de determinadas actividades mercantiles.
   - No haya inhabilitación. Una persona está inhabilitada cuando un juez ordena nuestra pérdida de capacidad legal por una discapacidad intelectual o física.

3. **Residir legalmente en España.**
   Si decide ser empresario una persona extranjera perteneciente a un Estado no miembro de la Unión Europea debe: tener permiso de residencia, de trabajo y, además, cumplir con los requisitos establecidos en los Tratados Internacionales para ser empresario (si no existen esos Tratados Internacionales será necesario que cumplan los requisitos de capacidad exigidos en España).
   Una persona de un Estado miembro de la Unión europea puede ser empresario cumpliendo los mismos requisitos que se exigen al nacional.

Si el empresario es una persona jurídica. Esto acurre cuando una persona física o varias deciden crear una empresa con forma jurídica de sociedad, esta empresa societaria tendrá personalidad jurídica propia e independiente a la del socio fundador. Son empresas con forma jurídica de sociedad, por ejemplo: una sociedad anónima, sociedad limitada, sociedad limitada de nueva empresa, cooperativa, etc…
Y, esta personalidad jurídica de la empresa societaria se adquiere cuando se hayan redactado los estatutos de funcionamiento y otros documentos, se hayan escriturado ante notario e inscrito en el registro mercantil de la localidad.

¿QUIÉN PUEDE SER EMPRESARIO? DESDE EL PUNTO DE VISTA ECONÓMICO.

El empresario de éxito debe de tener capacidad legal para ser empresario pero, además, debe poseer: un conjunto de actitudes y aptitudes que definen el perfil emprendedor. Y, también, motivación para ser empresario.

A) APTITUDES DEL EMPRESARIO:

Antes de indicar las principales aptitudes que se recomiendan tener para ser un empresario de éxito, es necesario saber el concepto de aptitud.

Actitud es: la capacidad o competencia o habilidades que tiene una persona. Con carácter general, los empresarios deben reunir las siguientes aptitudes:

- Competencias o conocimientos del sector profesional y de la profesión que va a desarrollar.
- Competencias de gestión y organización empresarial.
- Competencias personales (autoestima, liderazgo, dotes comunicativas, tenacidad, etc.…).

B) ACTITUDES DEL EMPRESARIO:

Concepto de actitudes: son cualidades y valores que deben reunir las personas.

Las cualidades o valores que deben reunir los empresarios, con carácter general, son:

- Observador
- Creativo e innovador.
- Resolutivo y con capacidad para tomar decisiones.
- Con confianza en sí mismo.
- Líder.
- Conocedor de las habilidades sociales y comunicativas, como la asertividad, la empatía, la escucha activa,….
- Flexibilidad,
- Equidad,
- Otras…

Muchas veces damos por hecho que conocemos estos conceptos. Pero me parece interesante recordar las siguientes *definiciones:*

. *Líder*: persona que es capaz de influir en la conducta de los demás para alcanzar sus objetivos.

Podemos distinguir en las organizaciones empresariales dos tipos de líder:

El líder formal, aquel que es designado por la empresa para alcanzar los objetivos planificados.

El líder informal, aquel que influye en la conducta de los compañeros y es reconocido por los demás como una persona influyente. Pero, en principio, no posee ningún cargo o puesto directivo en la empresa.



. *Asertividad*: hace referencia a la habilidad o capacidad de transmitir tus pensamientos con respeto, sin ofender a los demás.

. *Empatía*: capacidad de ponerse en el lugar del otro. En el ámbito de la empresa de ponerse en el lugar del cliente, proveedores,…

. *Escucha activa*: significa escuchar y entender la comunicación desde el punto de vista del que habla.
¿Cuál es la diferencia entre el oír y el escuchar? Existen grandes diferencias. El oír es simplemente percibir vibraciones de sonido. Mientras que escuchar es entender, comprender o dar sentido a lo que se oye.

. *Equidad:* significa dar o considerar a una persona por lo que es o realiza, es decir, en función de sus condiciones o méritos.

C) MOTIVACIONES PARA SER EMPRESARIO.

Las motivaciones para crear una empresa son muy diferentes, en cada individuo y muy importantes porque son el motor que mueve a la persona.
Con carácter general podemos distinguir dos tipos de motivos: los personales y los materiales.

➢ MOTIVACIONES PERSONALES:
- Autorrealización.
- Reconocimiento social.
- Tradición, seguir el negocio familiar.
- La personalidad emprendedora.

➢ MOTIVACIONES MATERIALES:
- Identificar una oportunidad de negocio.
- Las rentas económicas que se conseguirán.
- Incorporarse al mercado de trabajo y abandonar la situación de desempleo.

1.4 EL ESPÍRITU EMPRENDEDOR Y LA CULTURA EMPRENDEDORA.

El espíritu emprendedor y la cultura emprendedora son conceptos ligados al de empresario y que están muy de moda en los últimos años. Pero, no siempre está claro su significado.

- **El espíritu emprendedor** hace referencia a la iniciativa emprendedora y a la capacidad de asumir riesgos. Es decir, a un conjunto de actitudes y aptitudes que se tratan de fomentar entre la población de un territorio, especialmente entre jóvenes, para fomentar la existencia de emprendedores y así favorecer la creación de futuras empresas.



- **Emprendedor** es la persona que descubre una idea de negocio, la analiza, busca los recursos necesarios para desarrollarla y conseguir sus objetivos, trabajando individualmente o asociándose. Son personas que innovan, identifican y crean oportunidades de negocios.
  No siempre el emprendedor llega a convertirse en empresario. Las razones de ello pueden ser: falta de seguridad personal, escasez de recursos económicos, falta de estudio de la idea de negocio, …

Hay que señalar que el concepto de emprendedor es distinto al del autoempleo. El emprendedor busca desarrollar su idea de negocio, creando un producto, su marca, fomentando puestos de trabajo, etc…Y, el autoempleo busca crear un puesto de trabajo para él y un socio. No tiene vocación de expansión ni de contratación de otras empresas. Un ejemplo de autoempleo son las franquicias, con la franquicia se desarrolla una idea de negocio que ha tenido otra persona y que tiene éxito en el mercado.

Y, por último, aunque el espíritu emprendedor se relaciona con la figura del empresario, **en ocasiones, el espíritu emprendedor también se da y se fomenta entre trabajadores por cuenta ajena**. Estos trabajadores se denominan intraemprendedores y tienen como características principales las siguientes:

- Creatividad e innovación.
- Constancia y dedicación.
- Liderazgo.
- Capacidad de trabajo en equipo,
- Capacidad de análisis, etc….

El fomento del espíritu emprendedor tiene ventajas para el trabajador, como son: el aumento de las posibilidades de ascender en la empresa, el incremento de sus retribuciones, el aumento de la motivación del trabajador, …Y, también, tiene ventajas para la empresa ya que se incrementa el rendimiento de los trabajadores y, por tanto, la productividad y como consecuencia los beneficios económicos, el clima laboral mejora, el ritmo de los equipos de trabajo, ...

Para fomentar el espíritu emprendedor debemos indicar las principales inconvenientes y ventajas de ser empresario:

VENTAJAS DE SER EMPRESARIO	INCONVENIENTES DE SER EMPRESARIO
1. Eres tu propio jefe. No recibes ordenes. 2. Te dedicas a la profesión que te gusta. 3. Obtienes beneficios económicos. 4. Creas empleos y riqueza (pagando salarios, cotizando al sistema de la seguridad social y liquidando impuestos). 5. Alcanzas prestigio profesional y social.	1. Implica responsabilidades legales que pueden implicar consecuencias económicas (Ej: el embargo de bienes), consecuencias legales (Ej.: cárcel), consecuencias personales (Ej.: desarrollo de enfermedades). 2. Supone realizar muchas horas de trabajo. 3. Asumir responsabilidades de dirección. 4. Requiere una formación constante.

Una vez tenemos claros el concepto de emprendedor y el de iniciativa emprendedora ahora estudiaremos el concepto de cultura emprendedora.

- **La cultura emprendedora es** educar a emprender, es un concepto unido al de acción y al de iniciativa.

La cultura emprendedora trata de fomentar entre los ciudadanos la iniciativa emprendedora. Es decir, se trata de desarrollar en las personas un conjunto de cualidades, habilidades y conocimientos necesarios para poder identificar un posible negocio y saberlo gestionar. Así como saber definir y gestionar el propio itinerario profesional.

Por su importancia para las personas y para la sociedad, en general, se debe fomentar a través de planes de estudios, cursos, ...Como ocurre en España en los ciclos formativos a través del módulo de Empresa e Iniciativa Emprendedora o con estudios universitarios como Administración y Dirección de Empresa, Derecho, …

II. LA IDEA DE NEGOCIO

2.1 LA IDEA DE NEGOCIO.

Para emprender o iniciar una actividad empresarial necesitamos tener clara la idea de negocio que queremos desarrollar. Esta idea de negocio debe satisfacer necesidades o deseos de un sector de la población.

La idea de negocio si no está bien definida la podemos concretar o definir analizando las fuentes de búsqueda de ideas de negocio, como son:

1. **Nuestras aficiones**. Muchas personas han convertido sus aficiones en negocios, por ejemplo: deportistas han montado un gimnasio.
2. **Repitiendo experiencias adquiridas trabajando en empresas y/o conocimientos académicos.** Algunas personas tras su formación o experiencia laboral descubren actividades empresariales que podrían desarrollar. Repiten ideas empresariales que ya tienen éxito pero mejorando aspectos de esa actividad empresarial, del producto, de las instalaciones, ...
3. **Innovando**, la innovación es un concepto que no se debe confundir con el de creatividad. Creatividad hace referencia a la generación de nuevas ideas o conceptos o inventos. Innovación es la aplicación de esas ideas, conceptos o inventos nuevos al proceso productivo o proyecto empresarial.
   La innovación no es sólo resultado de un hallazgo científico también es fruto de la observación de necesidades no cubiertas entre la población y la búsqueda de dar una respuesta satisfactoria mediante un producto o servicio que se desee adquirir.



CLASES DE INNOVACIÓN:

1. **Innovación de producto**: implica la creación de un producto nuevo total o parcialmente.
   Por ejemplo: fue una innovación la generalización del automóvil. Henry Ford (1863-1947) no fue el descubridor del automóvil, pero observó a la clase social americana, sus hábitos y su capacidad adquisitiva. Su innovación fue fabricar el automóvil para ellos.

2. **Innovación de procesos**: se trata de introducir nuevos métodos de trabajo o de organización al proceso de producción.
   Por ejemplo: fue una innovación de proceso la aplicación del autoservicio en los restaurantes-bufet o en los supermercados cuando tienes la posibilidad de pasar por cajas de pago con tarjetas (de crédito/débito o de la empresa), exclusivamente sin necesidad de que te atienden dependientes.

3. **Innovación tecnológica**: es la aplicación de los avances científicos y tecnológicos al proceso productivo.
   Por ejemplo: fue una innovación tecnológica el TOMTOM un sistema de navegación independiente para coches que utiliza el GPS para la localización.

¿CÓMO DESARROLLAR LA CREATIVIDAD Y LA INNOVACIÓN?

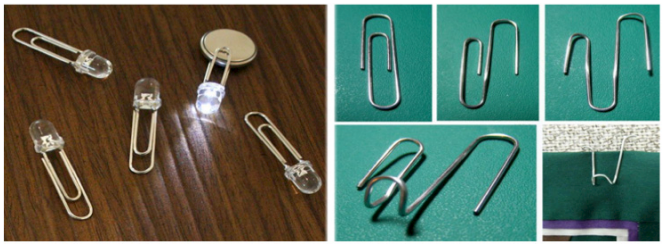
La creatividad y la innovación se pueden desarrollar a través de diversas técnicas. Algunas técnicas que se pueden utilizar son las siguientes:

- **La técnica brainstorming o tormenta de ideas:**

Consiste en proponer a un grupo de personas un tema, por parte del moderador. Con la finalidad de que estas vayan expresando sus opiniones de manera espontánea y libre.

Las ideas se escribirán en una pizarra por el moderador. Después, se seleccionarán las mejores ideas y se trabajan hasta llegar a la elección de una.

Por ejemplo: una actividad para fomentar la creatividad en el alumnado es preguntar las utilidades que le darían a un clip se ruega que no se indique las actividades obvias. Apuntar las ideas del alumnado en la pizarra. Algunas utilidades son:



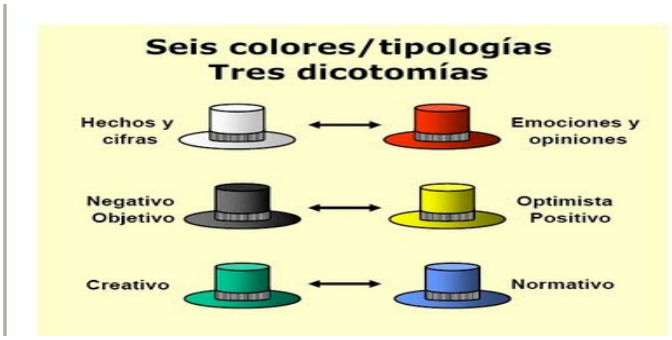
1. Para hacer esculturas
2. Anti-stress.
3. Para dibujar a clipo (personaje de pc Microsoft Word).
4. Hacer un collar o pulsera.
5. Marcar un compás (tiempo).
6. Para unirlos unos a otros con un imán. para venderlo.

8. Sacar tierra de las uñas.
9. Sacar cayos de los dedos en caso de no tener una lima.
10. Marcar trazos ovalados sobre papel.
11. Mandar a hacer un deber sobre usos de clips.
12. No unir papel.
13. Hacer tramos sobre plastilina.
14. Lanzárselo a alguien.
15. Sujetar pelo.
16. Alcanzar cosas de lugares muy estrechos.
17. Prestárselo a alguien en necesidad.
18. Para mirarlo.
19. Hacerle huequitos al jabón.
20. Jugar al hacerlo de forma de un muñeco.
21. Rasmillar al alguien sin querer lastimarlo mucho.
22. Ajustar una prenda interior muy floja.
57. Reparar una cadena.
58. Limpiar el teclado del polvo que queda entre las teclas.
59. Para abrir la tapa de un ipod.
60. Cerrar paquetes de golosinas que ya han sido abiertos.
61. Unir medias al guardarlas para que no se confundan.
62. Lo mismo para guantes y prendas pequeñas.
63. Sacar llaves rotas t un cerrojo.
64. Forcejear un cerrojo.
65. Guindar adornos en el árbol de Navidad.
66. Reparar lentes.
67. Imperdibles de emergencia para pañales.
68. Sostener un incienso en un lugar vertical.
69. Dar un poco de extra-peso en aviones de papel.
70. Separadores en libros.
71. Raspar boletos de lotería.
72. Cerrar jaulas de animales pequeños.
73. Hacerle una broma a alguien que pase por un detector de metales en un aeropuerto.
74. Para marcar un camino de vuelta.
75. Encerrar insectos diminutos y observar que hacen.
76. Hacer un marco en un papel, cartulina, etc.…
77. Decorar galletas que van a hornearse.
78. Destapar el salero.
79. Otras.

- **Los 6 sombreros de Bono:**

Consiste en repartir entre un grupo de personas unos gorros de colores a los que va asociado una forma de pensar. De manera que la persona que lleva un gorro de color…. debe aportar ideas, pensamientos, opiniones según la manera de pensar asociada.

- El sombrero blanco: pensará de manera más objetiva y neutral posible.
- El sombrero rojo: expresará nuestros sentimientos, sin necesidad de justificación.
- El sombrero negro: serán críticos de manera negativa y pensar por qué algo no podría salir bien.
- El sombrero amarillo: intentará buscar los aspectos positivos sobre un determinado aspecto.
- El sombrero verde: será creativo y aportará ideas de pensamiento lateral o divergente.

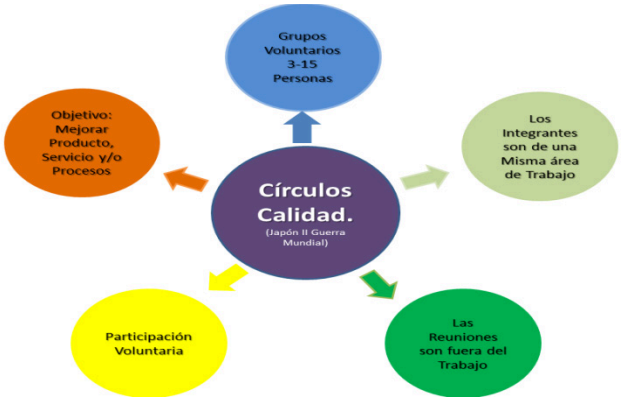


- **<u>Los círculos de calidad</u>:**

Es una técnica que consiste en la reunión voluntaria de un grupo de trabajadores después de su jornada laboral que buscan mejorar o solucionar problemas detectados en su puesto o área de trabajo.

Existen muchas técnicas para fomentar la creatividad como: el análisis morfológico, la asociación de ideas, método Delphi, …Y, todas estas técnicas se pueden aplicar en diferentes ámbitos, como: el educativo, el laboral, el empresarial, el científico, …

El éxito de la aplicación de esta técnica dependerá de diversos factores, como: la implicación de las personas, los recursos materiales disponible, el tiempo dedicado, etc…



2.2 <u>PROTECCIÓN LEGAL DE LA IDEA DE NEGOCIO.</u>

La idea de negocio debe protegerse legalmente para evitar que nos realicen copias o plagios.

¿Cómo? El emprendedor puede proteger legalmente su idea mediante el registro de la misma en el registro de patentes y marcas, organismo del Ministerio de industria ubicado en Madrid. Este registro se puede realizar telemáticamente en la web: oepm.es.

¿Qué se puede inscribir en el registro de patentes y marcas?

- Marcas y nombres comerciales.
- Invenciones Industriales.
- Diseños Industriales.
- Topografías de productos semiconductores, otros, …

El coste económico de la inscripción en el registro de patentes y marcas depende de lo que queremos proteger y el ámbito de la protección (comunitario, internacional, …). Visita la web y podrás calcular las tasas de tu patente.

III. EL PLAN DE EMPRESA

DEFINICIÓN:

El plan de empresa o proyecto empresarial es un documento donde se describe y analiza la viabilidad económica- financiera, técnica, humana y comercial de la idea de negocio que queremos desarrollar.

Puede realizarse por el propio emprendedor o contratarse a una empresa especializada o consultoría. Se recomienda en este último caso que el emprendedor participe en el estudio para analizar los riesgos, proponer mejoras, subsanar errores, …

OBJETIVOS:

1. Analizar las posibilidades de éxito de la idea de negocio.
2. Mejorar la idea.
3. Subsanar errores.
4. Presentarlo a instituciones públicas y entidades financieras para obtener subvenciones, ayudas, préstamos, ...
5. Controlar tiempos.
6. Otros.

Por la importancia que tiene la realización del plan de empresa se recomienda al alumnado que:

- Ajuste el contenido del plan a la realidad lo máximo posible.
- Utilice datos objetivos. En especial, en precios, trámites, ...
- Cuide la presentación, debiéndose realizar a ordenador en formato Word o pdf.
- Revise los fallos de cálculo económico, temporales, de procesos, …Para que el plan sea viable o realizable.

ESTRUCTURA DEL PLAN DE EMPRESA:

Existen por internet múltiples webs donde hay modelos a seguir en la realización del plan de empresa. Como son:

- www.ipyme.es (Pagina web del ministerio de industria, energía y turismo),
- www.camarascv.org.es (Página web del consejo de cámaras de comercio de la Comunidad Valenciana), o
- www.guia.ceei.es (Centro Europeo de Empresas e innovación).
- www.sepe.es
- www.servef.es
- Otras….

Considero que el alumnado que cursa el módulo de EIE debe realizar el plan de empresa de la idea de negocio que considere más interesante siguiendo la estructura que indico. Su elaboración se realizará de manera simultánea al proceso de aprendizaje de

las unidades didácticas de este libro para entender mejor el contenido y la utilidad práctica del módulo:

1. **Datos de los promotores de la idea** (datos personales, académicos y laborales, …). Si existen varios promotores o socios debe realizarse el curriculum vitae de todos ellos.

2. **Idea de negocio:**
   2.1 Descripción de la idea de negocio.
   2.2 Clasificación de la actividad empresarial, según la CNAE.
   2.3 Características principales de la actividad empresarial.

3. **Análisis del entorno:**
   3.1 Análisis de las principales variables macroeconómicas.
   3.2 Análisis de las variables microeconómicas.
   3.3 Localización de la empresa.

4. **Análisis del mercado y marketing-mix**.
   4.1 Análisis del sector económico, de la competencia, de los clientes, proveedores.
   4.2 Definición de las estrategias del marketing mix que realizaremos.
   4.3 Cálculo de precios y costes.

5. **Análisis del factor humano necesario.**
   5.1 Análisis de las áreas de mi empresa.
   5.2 Personal necesario.
   5.3 Contratos que realizaremos.
   5.4 Costes del factor humano (salario, cotización del trabajador y del empresario,...)

6. **Análisis de las inversiones y los costes de producción.**
   Determinación de los gastos necesarios y las inversiones que requiere iniciar la actividad empresarial.

7. **Elección de la forma jurídica para nuestra empresa y trámites que debemos realizar.**
   Identificar los principales trámites:
   7.1 Mercantiles,
   7.2 Fiscales,
   7.3 Sociales y
   7.4 Locales según la forma jurídica de la empresa. El lugar donde se debe realizar y su coste económico.

8. **Análisis de las fuentes de financiación que utilizaremos.**
   8.1. Determinar todos los costes:
   - Costes de producción.
   - Costes del factor humano.
   - Costes de comercialización.
   - Costes de la forma jurídica.

   8.2. Describir la financiación elegida y costes que implica**.**

9. **Otros datos que se consideren importantes.**