



FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN PRÁCTICAS

Indice

TEMA	PÁGINA
1. La idea del negocio	3
2. Organización interna	12
3. Puesta en marcha	27
4. Gestión de inventarios	32
5. La función comercial	45
6. Los recursos humanos	50
7. Contabilidad	67
8. Inversión y financiación	79

Apuntes extraídos de la web www.apalancate.es.

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



1

LA IDEA DEL NEGOCIO

1. Innovación, invención o mejora.

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

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

ANÁLISIS DAFO

PRÁCTICA 1. ANÁLISIS DAFO

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

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

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



ANÁLISIS DAFO

	INTERNOS DEBILIDADES	EXTERNOS AMENAZAS
NEGATIVOS		
POSITIVOS	FORTALEZAS	OPORTUNIDADES

3.💡 La idea.

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

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

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

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

💡 FueraSuraToc: aplicación para contactar con personas que puedan bajarte la basura a diario si estás impedido.

💡 Depósito solidario: depósito bancario que dedica parte de sus beneficios a causas sociales.

💡 BabySafe: cintas de seguridad para asegurar los carritos de bebé en el autobús.

💡 Baby Sand: ruedas especiales para que los carritos de bebé no se hundan en la arena.

a. La práctica consiste en escribir 3 bienes o servicios que podrías vender en tu empresa. Es imprescindible que tengan algo diferente a lo que hay en el mercado. Coje un papel y mediante una lluvia de ideas, escribe las ideas que tengas según se vayan ocurriendo. Tras ello, te aconsejo que busques en internet por si ves algo parecido.

b. Usa el proceso Scamper y trabaja tus ideas anteriores (mentalmente o en un papel). Posteriormente, de las tres anteriores, selecciona una. Explica con claridad cuál es tu idea.

c. ¿A qué problema o necesidad no cubierta responde tu idea?.

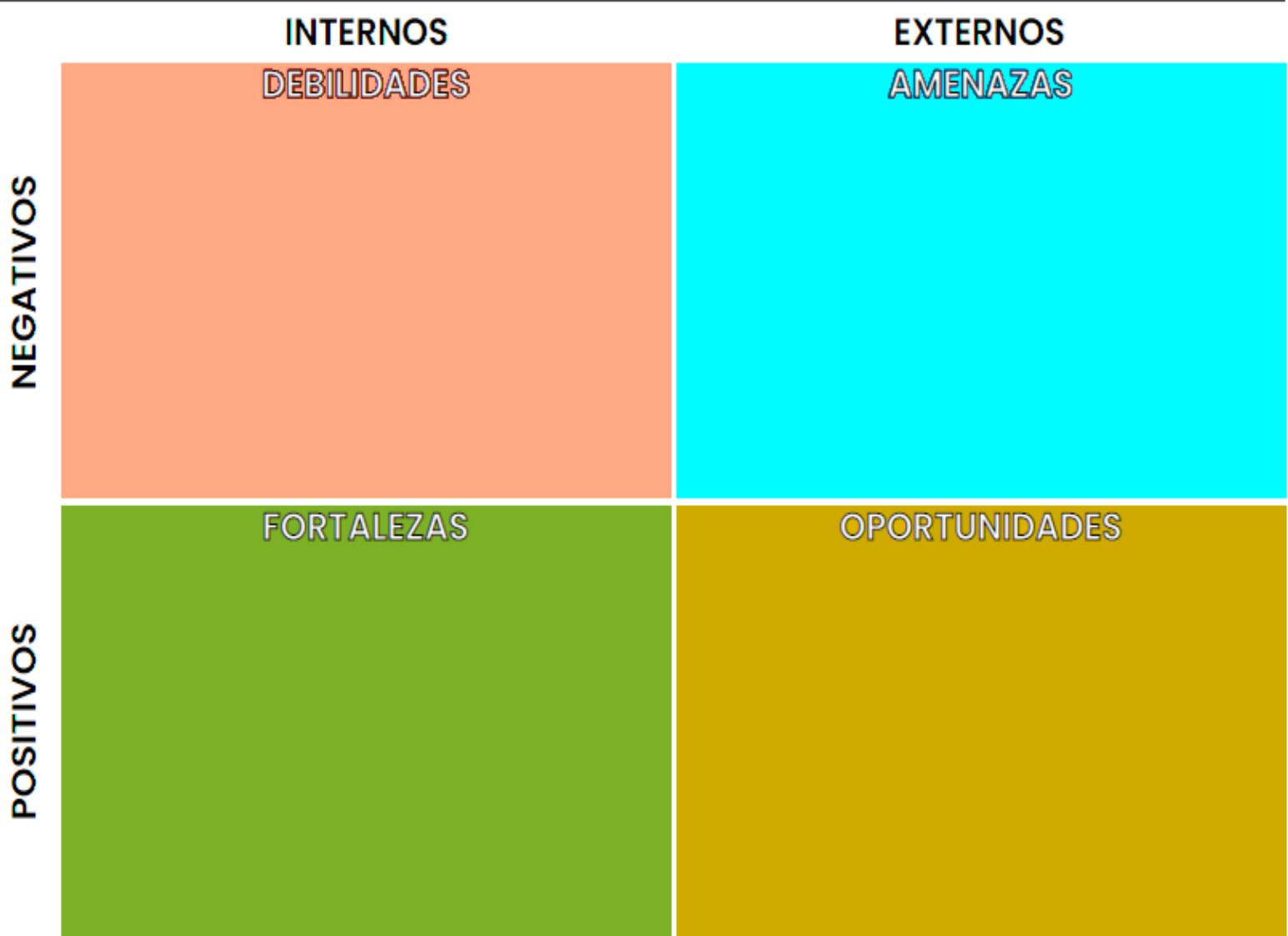
d. Si existe algo parecido...¿a qué tiene mi idea que no tiene el resto?.

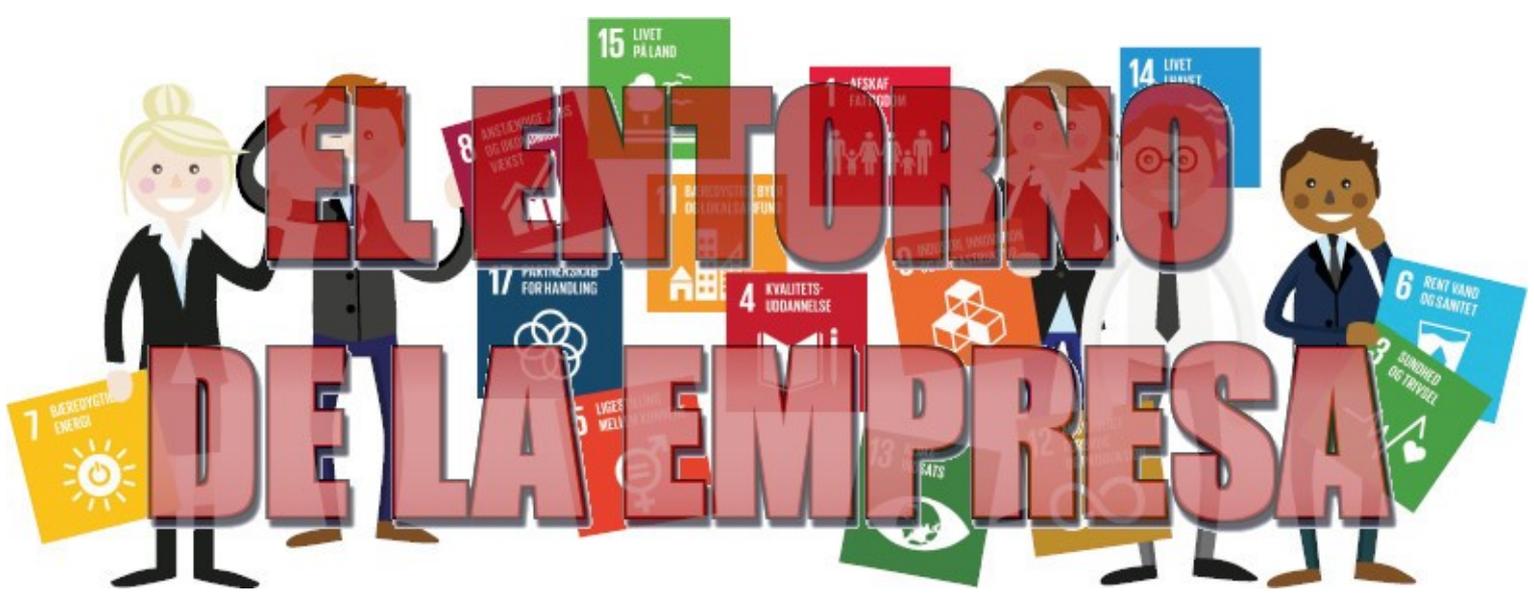
e. Justifica el tipo de innovación (productos/procesos) que has desarrollado.

f. Con esta idea, te consideras emprendedor social? ¿Por qué?.

g. Realiza un análisis DAFO de la idea o innovación que has tenido

ANÁLISIS DAFO





PRÁCTICA 2. EL ENTORNO

Aumentan las adopciones de animales en España

Baja el precio de la gasolina

Crisis sanitaria del COVID19

Nuevo arancel al café procedente de sudamérica

Campaña de sanidad en contra de las golosinas

Nueva enfermedad que se transmite de perros a personas

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

El PIB de España bajó un 10% tras la crisis del COVID19

Guerra económica Europa - EEUU

Se demuestra los efectos beneficiosos del café

Nuevo impuesto al uso del plástico



ENTORNO ESPECÍFICO



ENTORNO GENERAL

PRÁCTICA 3. EL LIENZO DE NEGOCIOS

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

Abajo tienes un lienzo de negocios en blanco. Intenta rellenar cada apartado el lienzo según has estudiado en clase. Evidentemente, no conoces la empresa en profundidad, se trata simplemente de que lo analices según lo que sabes de ella. Se breve y conciso.

LIENZO DE NEGOCIOS



Aliados clave:



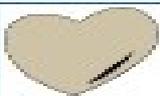
Actividades clave:



Recursos clave:



Propuesta de valor:



Relaciones con los clientes:



Canales:



Segmento de clientes:



Estructura de ingresos:



Estructura de costes:

4. 🐱 La marca, el logotipo y el eslogan.

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

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

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

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

a. Marca. Finalmente, ¿que marca se te ocurre para tu producto?.

b. Logotipo. Es la imagen que representa a tu marca. Siempre es necesario para que el consumidor identifique tu producto. No es algo sencillo, pues debe ser llamativa y simple como has visto en prácticas anteriores. Hay en internet numeroso software que te ayuda a realizarlos. ¿Te atreves a hacer aquí un boceto a mano?.

c. Eslogan. Finalmente, ¿cuál será el eslogan de tu producto? Piensa alguno pegadizo, aunque la rima no es necesaria. Algunos ejemplos de otros alumnos han sido:

- “Si la seguridad de tu maleta es tu preocupación, SafeCase es la solución”.
- “Basta ya de noches sin dormir, Mummy Pillow ya está aquí”.
- “Fuerasura-toc, adiós a la basura...en un toc!”.

4. El lienzo de negocios.

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

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

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

Los pasos que debéis hacer son los siguientes:

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

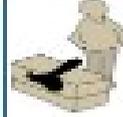
LIENZO DE NEGOCIOS



Aliados clave:



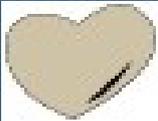
Actividades clave:



Recursos clave:



Propuesta de valor:



Relaciones con los clientes:



Canales:



Segmento de clientes:



Estructura de ingresos:



Estructura de costes:

2

ORGANIZACIÓN INTERNA

1. Forma jurídica de la empresa.

A. Empresas sin personalidad jurídica.

¿Necesitas legalmente capital mínimo para montar el negocio?. ¿Y para iniciar el negocio?, ¿que gastos crees que puedes necesitar?.

Para vuestra idea de negocio, contáis con una furgoneta y un local que habéis adquirido de manera conjunta, cada uno aportando su capital. ¿Qué forma jurídica debéis elegir y por qué?.

Para vuestra idea de negocio, contáis con una furgoneta y un local que habéis adquirido de manera conjunta, cada uno aportando su capital. ¿Qué forma jurídica debéis elegir y por qué?.

Has estudiado en cursos anteriores la diferencia entre IRPF e IS. Para beneficios "normales", ¿cuál crees que es más conveniente y por qué?. ¿Y si el beneficio es alto?.

Imagínate que eres autónomo o que tienes una CB o SCP con más socios. Si a la hora de contratar un trabajador le obligas a darse de alta como autónomo aunque en la práctica trabaje para vosotros, ¿qué ventajas e inconvenientes presenta para ambas partes?.

Tres socios tienen una SCP con 30%, 20% y 50% del capital. En total obtienen un beneficio de 12.000€. ¿Cómo es el reparto?. ¿Qué impuestos pagarían?.

B. Sociedades personalistas.

¿Qué diferencia fundamental hay entre éstas y las anteriores?.

¿Qué consecuencias tiene la inscripción de la empresa en el Registro Mercantil?.

¿Qué diferencia hay entre Registro Civil y Registro Mercantil?.

C. Sociedades capitalistas.

¿Qué diferencia fundamental hay entre éstas y las anteriores?.

Imagina que Raúl, Ana y Silvia crean una SL con 10.000€ de capital social. Raúl aporta 2.000€, Ana 3.000€ y Silvia 5.000€. Responde a las siguientes preguntas que se te plantean.

Si el capital se divide en 100 participaciones, ¿cuántas tiene cada uno?

¿Puede Raúl abandonar libremente la empresa?. Razona lo que sucedería en ese caso.

Finalmente no la abandona pero en una votación sobre la compra o no de una furgoneta, Silvia se niega pero el resto si quiere. ¿Qué ocurriría?

Tras 10 años de funcionamiento, Silvia fallece. ¿Qué pasaría con sus participaciones?

Jorge es el hijo de Silvia. Ha heredado todas sus participaciones, pero sólo quiere la mitad y plantea la venta a los actuales partícipes. ¿Es posible?

Finalmente, Jorge entra de lleno como partícipe conservando todas las participaciones de su madre. Un año después se convierten en SA, aumentando un 1.000% el capital social pero manteniendo cada uno su porcentaje de participación. El número de acciones es 100. ¿Cuántas acciones tiene cada uno?. ¿Cuánto vale cada una?.

Jorge vende todas sus acciones a partes iguales entre Raúl y Ana. ¿Cuántas acciones tiene cada uno?.

Un año después, la empresa tiene 50.000€ de reservas. Pero Ana recibe una oferta por sus acciones de 2.000€ (y finalmente las vende). Explica cuál es el valor nominal, teórico y real de la acción.

BANCO SABADELL

No hubo acuerdo en la fusión entre BBVA y Banco Sabadell.

1

Una a nueve era la tasa de intercambio

El Banco Sabadell se encontró con un problema inesperado, que no es otra cosa que el Brexit, ya que el banco pretendía abrirse mercado en Inglaterra.

El gran lastre fue TBS por el que pagó más de 2.000 millones de € y que ahora busca "malvender".

Artículo completo en [El blog Salmón](#), 17 de diciembre de 2020.

2

Extracto del artículo: "Las verdaderas razones del fracaso en la fusión entre el BBVA y el Banco de Sabadell."

*El Banco Sabadell tiene el objetivo de **sanear sus cuentas** a través de la venta de su filial de Reino Unido el banco TSB y **umentar el precio** de una nueva negociación con el BBVA, nunca es descartable que se vuelva a retomar las negociaciones.*

*Al final, de la primera negociación no se ha llegado a un consenso por las dos entidades financieras. BBVA ofreció **una de sus acciones por nueve** del Banco Sabadell y esto supondría que no tendrían casi prima sobre el precio del cierre.*

*Por otra parte, el Banco Sabadell reclamaba al BBVA un **plus del 25 por ciento**. Es decir, el BBVA valoró en 0,43 las acciones del Banco Sabadell y ellos solicitaban 0,52 euros por título.*

*El Banco Sabadell hizo la adquisición del banco TSB en el año 2015. El Banco Sabadell pagó más de **2 mil millones de euros** y se pago **4,8 euros por acción** del banco TSB.*

En este momento el Banco Sabadell buscaba oportunidades en el mercado británico, mientras otras entidades bancarias españolas entraban en el mercado Latinoamericano. La estrategia del Banco Sabadell fue centrarse en un apuesta más europea, ya que nadie pensaba que iba a pasar lo del Brexit.

*El Banco Sabadell ante la ruptura de negociaciones con el BBVA intenta **reducir costes** de cara a tener una mejor ventaja competitiva para el 2021, aunque la gran incertidumbre sigue siendo de cómo va a evolucionar el Brexit y sus efectos.*

*El Banco Sabadell espera vender el Banco TBS alrededor de los **200 millones de euros**, y así poder malvender el banco británico, aunque le pueda aportar una nueva ventaja sobre una posible fusión con el BBVA.*

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

Intercambio de acciones: ¿Qué significa una tasa de intercambio de 1 a 9?. ¿Cuántas acciones recibiría un accionista del Sabadell que tuviese 90 acciones?.

TSB ¿Qué problema presentaba el Banco Sabadell con el TSB?. ¿Por qué dice que lo "malvendió"?. ¿Eres capaz de calcular a cuánto venderá cada acción del TSB por la que pagó 4,8€?.

D. Empresas de interés social.

¿Qué diferencia fundamental hay entre éstas y las anteriores?.

Indica con una X, si los siguientes hechos pueden darse en las siguientes formas jurídicas (en una o más de una). De no ser así, marca con X la columna "ninguna".

HECHO	S.L.L.	S.A.L.	S.COOP.	NINGUNA
Hay socios no trabajadores.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Todos los socios tienen igual poder de decisión.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Por ley, el capital mínimo debe ser 3.000€.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Los componentes de los órganos de administración pueden no ser socios.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Todos los socios deben aportar igual capital.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Un socio puede aportar sólo capital para obtener dividendos de la sociedad.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
La responsabilidad de los socios es limitada.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Los socios tributan por IRPF.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Requiere inscripción en el Registro Mercantil.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



PRÁCTICA 5. LA SOCIEDAD LIMITADA

Abajo tienes las dos primeras páginas (sólo 5 artículos) de los estatutos de una SL, que debes rellenar. No están completos, pero lo que falta es texto en el cual, apenas tenéis que completar nada. Debes rellenar dichos estatutos cumpliendo las siguientes condiciones (el resto os lo inventáis ...nombre de los socios, dirección, nombre de la SL etc.). Al final hay una tercera página en el que se te plantean varias preguntas. La SL que vas a crear tendrá el objeto que tú decidas. Vas a crearla junto con otros dos socios. Tú puedes ser el primero y los otros dos serán compañeros tuyos y aportaréis las siguientes cantidades:

Socio 1: aportará 3.000€. **Socio 2:** aportará 2.000€. **Socio 3:** aportará 2.000€ y un ordenador valorado en 3.000€.

TÍTULO I.- DENOMINACIÓN, DURACIÓN, DOMICILIO Y OBJETO

Artículo 1º.-Denominación

La Sociedad se denominará "..... S.L.", y se regirá por su contrato constitutivo, por los presentes estatutos y en lo en ellos no dispuesto, por la Ley de Sociedades de Capital.

Artículo 2º.-Duración

La Sociedad tendrá una duración de carácter indefinido, dándose comienzo al inicio de sus operaciones el día siguiente al del otorgamiento de su escritura constitutiva, sin perjuicio de las consecuencias legales previstas para los actos y contratos celebrados en nombre de la Sociedad en momentos anteriores al de su inscripción en el Registro Mercantil. Los ejercicios sociales se computarán por años naturales.

Artículo 3º.-Domicilio

El domicilio de la Sociedad se halla situado en calle número piso

Artículo 4º.-Objeto social

El objeto social de la Sociedad será

TÍTULO II.- CAPITAL SOCIAL Y PARTICIPACIONES

Artículo 5º.-Capital social

El capital social será de _____ euros, dividido en _____ participaciones de _____ euros de valor nominal cada una de ellas, numeradas de manera correlativa con los números 1 a _____.

Dicho capital se halla totalmente suscrito y desembolsado mediante aportaciones _____ (dinerarias/no dinerarias) realizadas por los socios fundadores a título de propiedad.

El capital se reparte entre los socios de la siguiente forma:

Nombre y apellidos: _____.

Total de participaciones: _____. Numeradas del _____ al _____.

Nombre y apellidos: _____.

Total de participaciones: _____. Numeradas del _____ al _____.

Nombre y apellidos: _____.

Total de participaciones: _____. Numeradas del _____ al _____.

(no se incluye el resto de los estatutos por tener menos interés)

RESPONDE A LAS SIGUIENTES PREGUNTAS:

¿Qué porcentaje de participaciones tiene cada socio?:

Socio 1: _____ %

Socio 2: _____ %

Socio 3: _____ %

A la hora de tomar una decisión, ¿puede haber empate?. ¿Qué sucedería en ese caso?
(máximo tres líneas)

Imagínate que tras dos años de funcionamiento, te peleas con tus socios y quieres abandonar la empresa. ¿Podrías hacerlo libremente?. ¿A quién podrías vender las acciones?. (máximo tres líneas)

1. El entorno.

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

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

2. Localización y dimensión.

a. **Sobredimensionamiento e infradimensionamiento.** Explica con tus palabras los inconvenientes que para una empresa tiene tanto un fenómeno como el otro.

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

c. ¿Qué se entiende por deslocalización?. Explica los motivos que hacen que una empresa se deslocalice. Analiza los efectos sobre el entorno donde originariamente estaba situada la empresa .

ç

PRÁCTICA 6. PLANIFICACIÓN EMPRESARIAL

Aitor Peza es un estudiante cuyo profesor le ha pedido que apunte en distintos post-it, los procedimientos, políticas y distintos elementos que forman parte de un plan. El ejemplo del profesor era para aumentar las ventas de una empresa fabricante de gominolas. A la vez, Aitor ha querido poner en marcha lo aprendido y ha ideado un plan para sacar una buena nota en economía. Por desgracia, su perro ha entrado en la habitación dando saltos y ha revuelto todas las notas de Aitor.

En esta actividad se trata que separes los dos planes (el de la empresa y el de Aitor) e indiques las metas, políticas, procedimientos, reglas y presupuestos que forman parte de cada plan. Ten cuidado porque puede haber más de un elemento (o sea, más de un procedimiento por ejemplo). ¡Animo, no es difícil!.

Sacar más de un 8 en economía	Dedicar más tiempo a economía	Nueva línea de productos con sabor coco	Aumentar la oferta de productos	Invertir 20.000€ en una campaña de TV	Hacer mejores apuntes	Aumentar las ventas un 50%
No usar productos nocivos	Aumentar la visibilidad de la marca	No coger el móvil mientras estudio	Hacer resúmenes usando apalancate	Dedicar a eco al menos 2h diarias	En total dedicaré 20h/semana a economía	Dinero para invertir en marketing: 90.000€
resupuesto nueva línea de productos: 80.000€	Merece un 10	CEE es la mejor	Me gusta apalancate	Economía es la mejor		



3. 📺 La Responsabilidad Social Corporativa



En la práctica correspondiente de apalancate.es, tienes un video (y también un reportaje) de las acciones que Mercadona realiza dentro de su RSC. Tras visionarlo, enumera todas las acciones que Mercadona aplica como parte de su Responsabilidad Social Corporativa.

Ejercicio 4: ejercicio de repaso.

Debajo tienes características que pueden ser del autónomo, sociedad anónima o cooperativa. Separa cada una de ellas y asígnalas a la forma jurídica correspondiente (la solución la tienes en la web).

A. Sin capital mínimo

B. Responsabilidad ilimitada

C. Un socio, un voto

D. Pequeños negocios

E. Acciones

F. Consejo Rector

G. Libertad de venta de los títulos

H. Administrador, el dueño

I. Junta de accionistas

J. Aportaciones no dinerarias

K. Capital mínimo 60.000€

L. Sociedad capitalista

M. Empresa de interés social

N. Tributa por IRPF

Ñ. Puede ser sociedad unipersonal

O. No tiene personalidad jurídica

P. Pueden cotizar en bolsa

Q. La unión hace la fuerza

AUTÓNOMO:

SOCIEDAD ANÓNIMA:

COOPERATIVA:

PRÁCTICA 7. LA R.S.C.



Extracto del artículo: la RSC que viene.

La RSC es compromiso. Un compromiso solidario donde se conjugan sin estorbarse las variables duras y blandas del llamado management con la inexcusable función social de la empresa. Una forma de gestionar la actividad de las organizaciones para mejorar los impactos que generan en sus grupos de interés: dueños, empleados, clientes, proveedores, sociedad o medioambiente. Será responsable la empresa que intente minimizar los impactos negativos de su actividad e implante políticas para mejorar los impactos positivos. No son responsables las organizaciones que transforman el bien común en ambiciones personales, la fuerza en desánimo, el conocimiento en soberbia y las palabras en nada.

A nuestro juicio, la pandemia ha cambiado abruptamente las reglas de juego con las que la partida económica, social y medioambiental se jugará en el pos-Covid.

1. RSC, sí. La RSC tiene más sentido que nunca. Los años 60 del pasado siglo presenciaron el primer debate en torno al papel que las empresas deben jugar en el desarrollo económico-social. Los más liberales limitaban sus deberes al pago de (pocos) impuestos y otros, como Carroll, apostaban por un papel activo de las empresas en la solución de problemas sociales. Hemos aprendido la imposibilidad de afrontar la crisis del Covid-19 sin la participación y, en algunos casos, el ejemplar compromiso de las empresas, la ciudadanía, las Administraciones públicas y el tercer sector. El debate se agota: las políticas de RSC de las empresas son necesarias y nos benefician.

2. RSC 360. Según el modelo de Mitchell Agle y Wood, las empresas priorizan las demandas de cada uno de los grupos de interés dependiendo del sector y de criterios de legitimidad, urgencia o poder que tiene cada grupo. Unas empresas están más preocupadas por los intereses de sus accionistas; otras, de sus empleados, medioambiente, clientes, proveedores o de la sociedad. El Covid-19 ha hecho crecer las demandas de todos los grupos de interés, sin excepción, porque las necesidades son ahora universales y la afectación es global, y ha despertado los reflejos de las empresas obligándolas a dar una respuesta rápida, y en ocasiones modélica, ante situaciones desconocidas.

3. Somos humanos y frágiles, pero también iguales. Nos hemos dado cuenta con la pandemia de que todos somos personas frágiles, vulnerables y necesitadas. En los últimos decenios los seres humanos nos perdimos el respeto a nosotros mismos y nos olvidamos de cumplir nuestros compromisos, una exigencia que siempre va unida al deber y al derecho del hombre de ser responsable (Faulkner), a la necesidad de ser responsables si queremos permanecer libres. La pandemia, que nos igualó en la enfermedad, debe mutualizarnos también en la salud.

4. Quién ha robado mi queso. La geopolítica necesita reglas, instituciones y líderes serios. China quiere comprar espacio político y lleva 20 años colonizando Occidente siguiendo una planificada y silenciosa estrategia de penetración comercial. Primero, a través de productos subvencionados, baratos y de escasa calidad; después, con la distribución; ahora con la digitalización y de forma permanente desde los mercados de capitales. Es la única economía que piensa a largo plazo, mientras nosotros nos planteamos de una semana a otra qué hacemos con la reforma educativa, laboral o fiscal. Seguramente el momento idóneo para reaccionar a esta invasión es ahora. Hay que aprovechar el parón de estos meses para reindustrializar el país y proporcionar músculo a la tecnología de última generación. La clave, una vez más, es invertir en investigación y transferencia, convenciendo al consumidor de la necesidad de apoyar al tejido productivo y al comercio nacional. La RSC tiene un papel fundamental en las relaciones B2B y en la ayuda para tejer redes locales, promover la innovación e invertir en investigación y desarrollo, contando decididamente con las universidades públicas. Ese es el futuro porque liderar es también educar.

5. Necesitamos lo público. Un nuevo escenario para un concepto universal, lo público y el bien común, ahora asociados a la RSC. Hemos necesitado el bofetón de un virus desconocido para buscar desesperadamente a los médicos y al personal sanitario; a los hospitales públicos, ejército, fuerzas de seguridad y a las universidades y centros de investigación. En los momentos difíciles apelamos a lo público. Necesitamos la colaboración de las empresas con las universidades en un ámbito clave, la investigación, que va más allá de la formación y, a la larga, tiene un mayor impacto en la sociedad. Solo así podremos progresar y posicionarnos como una sociedad del conocimiento y una economía de vanguardia.

No es una época de cambios, sino un cambio de época, un momento vierteaguas de la historia. Todos los agentes sociales y la ciudadanía tienen su propio rol para alcanzar el progreso económico, social y medioambiental inspirándose –más que nunca– en la Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible. El nuevo escenario marca un formato distinto para afrontar el cambio de época, pero la RSC, basada en el cumplimiento de la ley, la transparencia, el comportamiento ético, el diálogo, el compromiso y las alianzas, seguirá siendo el modelo de gestión que nos devuelva la esperanza. La mejor forma de contribuir al cambio, decía Sábato, es no resignarse.

1. Resumen: Haz un breve resumen del artículo.

2. Responsables: ¿Quiénes son los responsables de la RSC?

3. Evolución: ¿Ha cambiado la RSC desde los años 60 a la actualidad?. ¿Cómo?. ¿Podrías dar algún ejemplo?.

4. China ¿En qué sentido China ha cambiado las reglas del juego?. ¿Por qué crees que puede hacerlo?.

5. El lado positivo: ¿Cómo se podría aprovechar de manera positiva la crisis del COVID19?.

6. Los bienes públicos: Indica ejemplos de cómo los bienes públicos mejoran nuestra vida y explica por qué los necesitamos.

7. Opinión personal: Tras leer el artículo, ¿qué opinas?.

3 PUESTA EN MARCHA DE LA EMPRESA

1. Creando la empresa.

Responde a las siguientes preguntas:

¿Qué es la certificación negativa de nombre?.

Si para constituir una SL, un socio aporta 2.000€ en metálico y el otro una furgoneta que él valora en otros 2.000€, ¿qué habría que hacer para constituirlos como capital inicial de la SL?.

Para iniciar la actividad has visto que has de hacer trámites en cinco organismos diferentes. ¿Cuál crees tu que son las funciones (aproximadas) de cada uno de ellos?.

¿Qué es un PAE?. ¿Son organismos públicos o privados?.

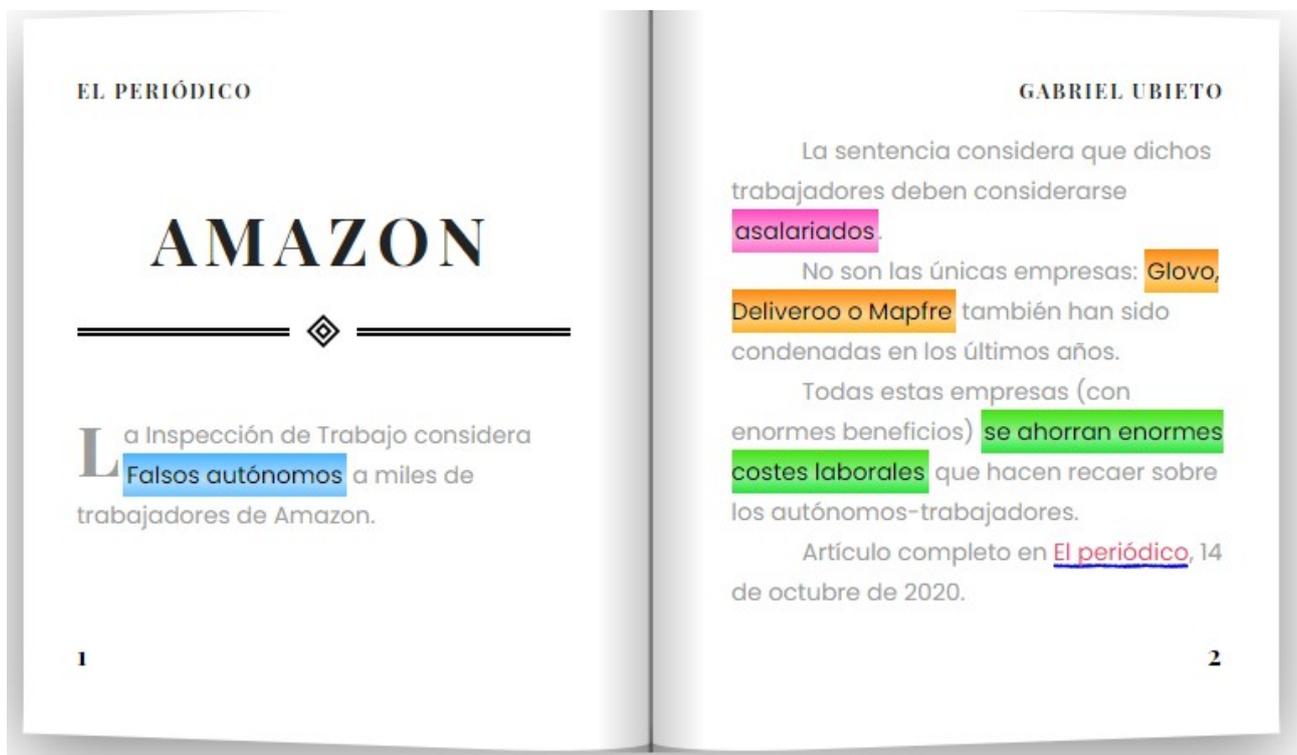
¿Por qué crees que hay organismos privados (abogados por ejemplo) que aceptan convertirse en PAE?. Si no perciben dinero por ello, ¿qué beneficio esperan obtener luego?.

¿Cuál es la diferencia fundamental en cuanto a trámites se refiere entre una SL y una SLNE?.

¿Qué es el CIRCE?.

Si los ciudadanos tenemos NIF, ¿por qué las empresas también lo tienen?.

¿Qué papel tiene el notario en la constitución de una SL o SA?. ¿Y en el autónomo?.



Inspección de Trabajo considera falsos autónomos a 4.066 repartidores de Amazon

La **Inspección de Trabajo** ha dictaminado que los repartidores de **Amazon Flex**, el servicio de entrega a domicilio del gigante logístico, operan como falsos autónomos. La 'policía laboral' ha detectado un total de 4.066 personas trabajando bajo esta modalidad en los centros de San Fernando de Henares (Madrid) y El Prat del Llobregat (Barcelona), tras sendas denuncias de **UGT**. Para ello ha interpuesto requerimientos de cotizaciones pendientes a la Seguridad Social y los pagos que deberá asumir rozan los seis millones de euros, según ha podido confirmar EL PERIÓDICO.

El nombre de Amazon se suma a la lista negra de plataformas digitales de reparto que reciben un correctivo de Inspección de Trabajo. Tras los varapalos a apps como **Glovo** o **Deliveroo**, la 'policía laboral' ha cerrado diligencias en esta ocasión contra Amazon. Su sistema de reparto, basado en conductores dados de alta como autónomos que recogen los paquetes que les asigna la multinacional y los reparten por las direcciones designadas no es lícito. Los inspectores consideran que este modelo organizativo no permite autonomía real a los repartidores y que estos deberían operar como asalariados. El criterio manifestado por Inspección de Trabajo deberá validarlo los tribunales y el gigante logístico no está obligado a abonar de manera inmediata las cotizaciones atrasadas a la **Seguridad Social**. Pues uno de los principales atractivos empresariales del modelo de autónomos es que la compañía se ahorra un porcentaje

significativo de costes laborales, al no tener que cotizar por el desempleo, las vacaciones o las medidas de prevención de riesgos, entre otros.

Ahora empieza un proceso judicial que en casos como Glovo o Deliveroo se ha llegado a alargar años. Y que durante el mismo las firmas han continuado operando bajo el mismo modelo. De hecho, Glovo, con sentencia en firme en el Tribunal Supremo dictando que uno de sus 'riders' es falso autónomo, todavía sigue funcionando de igual modo. Y las causas judiciales que están pendientes de hacer definitivos los requerimientos millonarios de Inspección de Trabajo todavía no son definitivos. Si los requerimientos planteados por Inspección fructifera en el caso de Madrid y Barcelona, Amazon deberá abonar 6,15 millones de euros.

Resumen: Haz un breve resumen del artículo.

Falso autónomo: ¿Qué es un falso autónomo?.

Beneficios y perjuicios: ¿Qué beneficios tiene para la empresa esta práctica?. ¿Y qué perjuicios sufre el trabajador?

Inspección de Trabajo: ¿Qué función tiene (en tu opinión) la Inspección de Trabajo?.

Inspección de Trabajo: ¿Qué tramites iniciales se hacen en este organismo?.

PRÁCTICA 8. TRÁMITES INICIALES

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

que puedes (o debes) realizarlos. Ojo, en algunas ocasiones no hay un orden determinado, pero en la mayoría de los trámites sí. Quizás haya trámites que no correspondan a ninguno de ellos sino que no son propios del inicio de actividad y se hacen en otros lugares.

Comunicación de la apertura del centro de trabajo

Obtención y legalización del libro de visitas

Licencia de obras para adecuación de la pastelería

Cambio de titularidad de la furgoneta de reparto

Alta en el Impuesto de Bienes Inmuebles (IBI)

Alta en el régimen de autónomos de los socios administradores

Alta en el censo de empresarios

Alta de trabajadores por cuenta ajena

Alta en el Impuesto de Actividades Económicas

Alta de los libros obligatorios de contabilidad

AYUNTAMIENTO

CONSEJERÍA DE TRABAJO

INSPECCIÓN DE TRABAJO

AGENCIA TRIBUTARIA

SEGURIDAD SOCIAL



Creando la empresa

PRÁCTICA 9. TRÁMITES INICIALES

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

4

GESTIÓN DE INVENTARIOS

1. La gestión de inventarios.

A. El aprovisionamiento. Responde a las siguientes preguntas:

1. ¿Qué es el ciclo de aprovisionamiento?. Razona si es el mismo o no en todas las empresas.
2. ¿Es lo mismo productos semielaborados que en curso de fabricación?. Indica algún ejemplo.
3. En una imprenta que se dedica a fotocopiar y encuadernar apuntes de FAG, ¿cuáles serían los suministros necesarios para el proceso productivo?.
4. ¿Por qué es necesario un stock de seguridad?.
5. El coste de almacenamiento, ¿es el mismo con stock de seguridad que sin él?. ¿Por qué?.

B. Valoración de existencias.

1. Explica con tus palabras, cómo se valoran las existencias mediante el método FIFO, LIFO y PMP.

2. ¿Qué consecuencias tienen sobre el beneficio aplicar FIFO o LIFO?.

2. Los proveedores.

A. Justifica quién tiene razón en las siguientes situaciones:.

1. Ana ha comprado una falda en una tienda de ropa pagando con tarjeta de débito. En su casa se da cuenta que le queda pequeña y acude a la tienda pero ha perdido el ticket. El vendedor le niega el cambio o el reembolso por no aportar ticket de compra.

2. En una autopista gestionada por AUTOSPAIN SA, Juan paga en metálico y no pide el ticket de compra. Poco después, se le cruza un perro en la autopista y le causa el siniestro total del coche y heridas graves a tres ocupantes. Como el cuidado de la carretera es responsabilidad de AUTOSPAIN, Juan le pide daños y perjuicios pero AUTOSPAIN no paga alegando que Juan se puede haber colado en la autopista si no aporta el ticket de haber pagado el peaje.

3. Eva da clases particulares de Matemáticas en su domicilio. Un día un alumno le pide un justificante de pago de dichas clases pero Eva se niega por no poder hacer legalmente ese tipo de documentos.

4. Ramón recibe en su casa unos muebles comprados en Ikea en metálico hace unos días. El transportista le entrega el albarán. No estando conforme con la compra, reclama su devolución presentando el albarán, pues es un justificante de compra. Ikea se niega mientras no presente la factura de compra.

5. Inma pide un refresco en un bar y solicita factura simplificada. El camarero le informa que no puede dársela al ser la compra inferior a 3€.

EL APROVISIONAMIENTO



PRÁCTICA 10. EL APROVISIONAMIENTO

Una tienda de mascotas, realiza durante el mes de enero del presente año, una serie de compras y ventas. Debes primero rellenar la tabla con los productos adquiridos por la empresa y los productos vendidos, en orden cronológico. Esto es fácil pero tras ello, deberás rellenar una tercera tabla con las existencias finales de cada producto, valorando dichas existencias mediante el método FIFO, LIFO y PMP.

- El día 1 se miran las existencias iniciales y hay 20 kg de pienso para perros (con un valor total de 20€) y 10 kg de pienso para gatos (con un valor total de 5€).
- El día 1 recibe mercancías: 100 kg de pienso para gatos (coste 100€) y otros 100 para perros (coste 150€)
- El día 7 vende 40 kg de pienso para gatos por un valor de 160€
- El día 8 vende 70 kg de pienso para perros con un ingreso de 350€
- El día 14 vende en promoción 50 kg de pienso para gatos con un ingreso de 150€ y 40 de pienso para perros por 160€
- Ese mismo día 14 la tienda adquiere 10 rascadores para gatos con un coste unitario de 2€
- El día 15 recibe mercancías: 40 kg de pienso para gatos con un coste de 45€ y 50 para perros por un valor de 100€. Ese mismo día consigue vender un rascador por 4€
- El día 21 vende 5 kg de pienso para perros y otros tantos para gatos (al precio de 4€ y 5€). Además vende 2 rascadores a 4€ cada uno.

3. Instrumentos de cobro y pago.

A. María Chaves Truz, ha trabajado dando clases de inglés en una academia. El director, Ale Torrejón Jolí le emite un pagaré por un total de 2.000€ con fecha de vencimiento del 1 de septiembre. Responde a las siguientes preguntas:.

El emisor es:

El beneficiario es:

¿Puede cobrar María el pagaré antes de esa fecha?

¿Tiene María la seguridad de cobrar en esa fecha?

María decide acudir al banco ACME y pedir una línea de descuento. El banco acepta y le adelanta el pagaré con un descuento del 5%. ¿Qué cantidad recibe María?.

B. Siguiendo con el ejemplo anterior, María emite una letra de cambio por valor de 2.000€. Alejandro la acepta. Antonio Fiera, amigo de María, es quien va a cobrar la letra. Identifica:

El librador es:

El librado es:

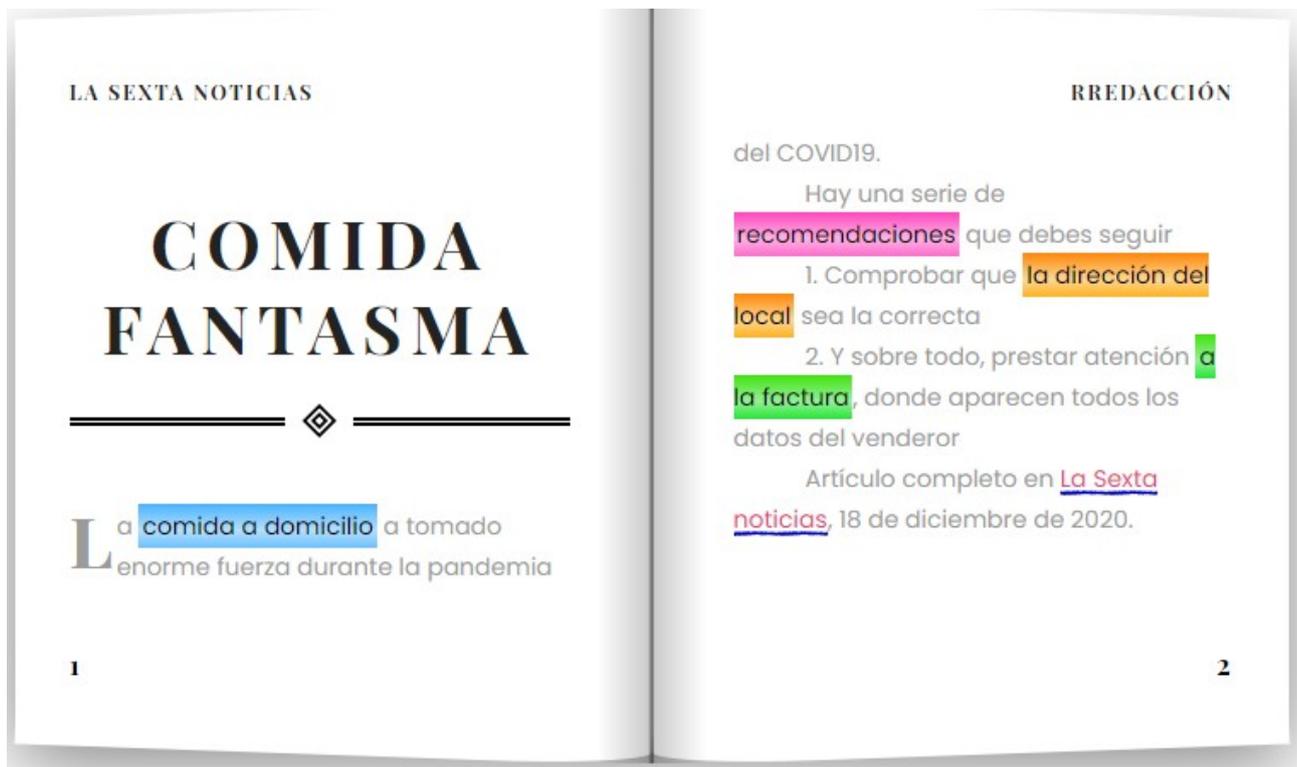
El tomador es:

¿Quién debe pagar?

¿Quién es el acreedor o persona a la que se le debe el dinero?

¿Quién va a cobrar la letra?

C. La noticia.



Artículo: "Comida a domicilio".

Pedir comida a domicilio se ha convertido en una opción que toma fuerza para comer o cenar en tiempos de pandemia, frente a hacerlo en el propio restaurante.

Sin embargo, antes de encargar comida, debemos tener en cuenta una serie de claves para saber si lo que pedimos a domicilio es seguro.

Estos son los consejos que debes seguir para disfrutar de tu pedido con toda tranquilidad, sabiendo que cumple con las normas sanitarias:

1. Asegurarse de que el restaurante está donde dice estar

Aunque pueda parecer una obviedad, en el último programa de ¿Te lo vas a comer?, Alberto Chicote hizo varios pedidos de comida china y, cuando quiso visitar sus locales, descubrió que no existían.

Se trata de 'cocinas fantasma': en Internet parecen restaurantes, pero en realidad la comida la elaboran en un lugar desconocido, lo que puede dificultar las inspecciones de Sanidad.

"Son cocinas que pueden estar funcionando de manera totalmente opaca al control de Sanidad", alerta Emilio Gallego, secretario general de la Confederación de Hostelería de España. "Necesitan de un marco de regulación que garantice todos los aspectos de condiciones higiénico-sanitarias", agrega.

2. Comprobar que el ticket contiene todos los datos

Otro aspecto a tener en cuenta es el recibo que nos entreguen con el pedido. En ¿Te lo vas a comer?, se demostraba que muchos restaurantes no lo incluyen o llega sin la información necesaria.

El ticket debe incluir los siguientes datos: nombre del negocio, domicilio, DNI o CIF, número de factura, fecha de emisión, los productos que has pedido, el precio y el IVA.

Si un restaurante no nos lo entrega puede significar que no es legal y, por tanto, que no pasa las inspecciones sanitarias, así que hay que exigirlo siempre.

De lo contrario, según avisaba en el programa Laureano Dorado, director de servicios de la asociación de hosteleros La Viña, en el caso de que la comida llegue mal, haya una intoxicación alimentaria o cualquier otro problema, el cliente lo tendrá muy complicado sin ticket para tirar del hilo y exigir responsabilidades.

3. Que el restaurante esté en apps de reparto no siempre es garantía

Además, el hecho de que el local esté en plataformas de envío a domicilio no necesariamente significa que sea seguro: Chicote pidió con ellas en algunos restaurantes que tampoco tenían local ni daban ticket. Una de estas plataformas, no obstante, se ha defendido alegando que les exigen por contrato cumplir la legislación.

Resumen: Haz un breve resumen del artículo.

Ticket: ¿Qué datos debe contener?.

Apps: ¿Quién es el responsable de darte el ticket por la comida, el restaurante o el intermediario (Deliveroo, etc.)?. En todo caso, ¿qué debería entregarte el intermediario?.

Reclamación: Imagina que pides comida a un restaurante y usas una app de reparto. La comida viene sin ticket pero trae albarán de entrega de la app. Sufres una intoxicación alimentaria. ¿Podrías reclamar?.



EL CHEQUE

PRÁCTICA 11. INSTRUMENTOS COBRO-PAGO

En esta práctica debes rellenar un cheque nominativo a nombre de un compañero de clase que además deberás endosar a un tercero. Puedes inventarte todo lo que desees y ... ya sabes, ¡¡no lo firmes o igual tendrás que pagarlo!! :) Para hacer el ejercicio tienes el anverso y reverso del cheque. ¡A ver cómo lo haces!.

Apalancate Bank
C/ Chiclana. Cádiz

Entidad Oficial DC Número de cuenta
1234 1234 22 1234567890

Páguese el cheque a
EUR _____ €

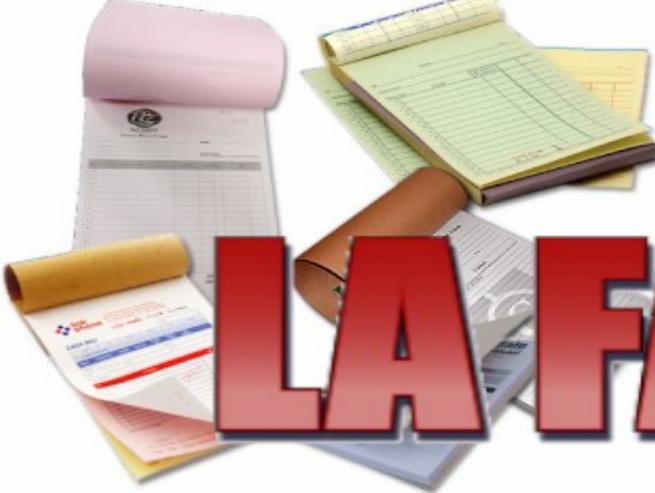
Euros _____

En _____ a _____ de _____ de 20____

Firmado _____

4245 353534234234343555 3535 3535

Blank check template for practice, featuring a repeating geometric pattern and horizontal lines for writing.



LA FACTURA

PRÁCTICA 12. LA FACTURA

Has comprado a la empresa Apalancate.es con sede en C/ Chiclana nº1, Cádiz y NIF 55555555L una serie de productos. Por curiosidad le has pedido factura, pero los trabajadores de esta empresa no saben hacer la factura por lo que deberás ser tú quien la haga (así de vagos somos). Debes rellenar los datos que faltan y los productos que vas a comprar. Invéntate los productos (eso lo dejamos a tu imaginación) y los precios pero ten cuidado que no incluirán el IVA. El impuesto lo debes calcular al final del proceso.



APALANCATE . ES

Factura #: _____

Fecha: _____

Método de pago

Descripción

Precio

€

€

€

€

€

€

SubTotal: _____ €

IVA (21%): _____ €

Total: _____ €

4. Ejercicios prácticos

Soluciones y ayuda en www.apalancate.es

Ejercicio 1. Modelo de Wilson

PEREZO SA, es una empresa dedicada a la venta de zapatillas deportivas, que a su vez compra a un proveedor madrileño. Las ventas se calculan en unas 10.000 unidades al año, mientras que el coste de tener una caja de zapatillas es anualmente 90 céntimos. Por otro lado, el coste de realizar cada pedido es 20€. Determinar el volumen óptimo de pedido de dispositivos a sus proveedores según el modelo de Wilson.

Ejercicio 2. Modelo de Wilson e inventarios

TORTUO SA, es una copistería que tiene a la venta el libro de FAG editado por apalancate.es. Las ventas, dado su enorme éxito, se calculan en unas 2.000 libros al año, mientras que el coste de tener un libro almacenado es anualmente de 5€. Por otro lado, el coste de realizar cada pedido es 2€.

- a) Calcula el coste de reposición o realización de pedidos.
- b) Calcula el coste de almacenamiento si queremos tener un stock de seguridad de 40 unidades.
- c) Determinar el volumen óptimo de pedido de dispositivos a sus proveedores según el modelo de Wilson.

Ejercicio 3. Modelo de Wilson, otra vez.

DESASTRO SA, es otra empresa que fabrica pantalones para deportistas. La demanda de la empresa es de 800.0000 pantalones anuales y el coste de mantener una prenda en almacén se calcula en 15€ por unidad. Por otro lado, el pedido tiene unos costes elevados calculados en 2.000€ por cada pedido.

Calcula el punto óptimo de pedido según el modelo de Wilson

Ejercicio 4. Coste de inventarios.

SO S.A. es una empresa dedicada a la fabricación y venta de cemento para la construcción. Anualmente consume 10.000 kg de materias primas. El coste de gestión de cada pedido es de 40€ el kg y de almacenaje es de 5€ el kg. No hay stock de seguridad.

- a) Volumen óptimo de pedido aplicando el modelo de Wilson.
- b) Coste total de la gestión de stocks.



Ejercicio 5. Representación gráfica

PEREZO SA es una empresa dedicada a la fabricación de sillones de relax, que compra a un mayorista por 600€ cada uno y de los que espera vender 900 unidades anuales.

El coste de hacer cada pedido es 500€ (gastos administrativos, transporte, etc), el de almacenamiento de 10€ por unidad y año y además, el plazo de entrega de los pedidos siempre es 10 días.

a) ¿Cuál es el volumen de pedidos que minimiza los costes según el modelo de Wilson?

b) Calcula el número de pedidos anuales.

c) ¿Cuántos días transcurren entre cada pedido?

d) ¿Con qué cantidad en los almacenes debe realizarse el pedido?

e) Representa gráficamente la situación anterior.

Ejercicio 6. Métodos de valoración de inventarios

Un empresario vende agendas para estudiantes. En su almacén dispone de 600, valoradas por su precio de adquisición (12€/agenda), todo esto a 1 de enero. Luego, realiza las siguientes operaciones:

1 de febrero: adquiere 300 más a 11,5€. 4 de febrero: adquiere 500 a 13€. 9 de febrero: vende 1000 por 20€.

- a)** Calcula las existencias finales mediante PMP.
- b)** Calcula las existencias finales mediante FIFO y LIFO.

Ejercicio 7. Métodos de valoración de inventarios

De nuevo, la empresa TORTUO SA, dedicada a la compra-venta de libros de Fundamentos de Administración y Gestión, dispone en existencias de 100 libros adquiridos a 20€, a fecha de 1 de enero. Tras ello, realiza las siguientes operaciones:

10 de enero: compra 150 libros a 25€. 20 de enero: vende 200 libros por 40€ cada uno.

25 de enero: compra 300 libros a 28€. 26 de enero: vende 250 libros a 40€.

Debes hacer los siguientes apartados, calculando una ficha de compras, ventas y existencias como hiciste en una práctica anterior:

- a)** Calcula las existencias finales mediante el método PMP.
- b)** Calcula las existencias finales mediante el método FIFO.
- c)** Calcula las existencias finales mediante el método LIFO.

5

LA FUNCIÓN COMERCIAL

1. El mercado.

A. Clasifica según todos los criterios que has estudiado, los siguientes mercados:

1. El mercado del tomate:
2. El mercado de la electricidad (hogares):
3. El mercado del transporte en ferrocarril (personas):

B. Segmentación de mercados. Responde a las siguientes preguntas:

1. Volkswagen es dueña de numerosas marcas como Audi, Seat, Skoda o Porsche. ¿Qué tipo de segmentación hace?.
2. Mercadona tiene varias marcas (Deliplus, Hacendado, Bosque Verde). También hace igual DIA (DIA, Delicious). ¿Lo usan para segmentar el mercado?. Razona la respuesta..

C. Marketing estratégico y operativo. Indica razonadamente, si se trata de uno u otro, en los siguientes casos:

1. BMW hace una campaña publicitaria, en la que no presenta ningún coche en concreto bajo el eslogan "¿te gusta conducir?".
2. Anuncio de la lotería de navidad en el mes de noviembre.

C. Marketing y ética empresarial.

Piensa o busca en internet (es bastante fácil) alguna campaña publicitaria que consideres poco ética y explica las razones para que lo consideres así.

SEGMENTACIÓN DE MERCADOS

PRÁCTICA 13. LA SEGMENTACIÓN DE MERCADOS

Bershka OYSHO
 Massimo Dutti **ZARA**
PULL&BEAR *Stradivarius*
UTERQÜE _____

¿Te imaginas montando una tienda de ropa?. Puede... pero ...¿te imaginas que en lugar de una, creas 5 con nombres diferentes, una junto a la otra, cada una con sus trabajadores, alquileres y gastos?. ¿No?. Pues eso hace Inditex y al parecer, le va muy bien. Es lo que se conoce como segmentación de mercados. En esta práctica tienes las 7 marcas principales con las que opera Inditex. Abajo tienes al público que cada una va dirigida. ¿Cuál crees que es cada una?.

- | | | | |
|---|----------|---|----------|
| <p>Familias jóvenes de clase media que buscan las últimas tendencias a buen precio.</p> | 1 | <p>Jóvenes que buscan tendencias actuales de moda urbana desenfadada</p> | 2 |
| <p>Público femenino joven con un estilo dinámico, informal e imaginativo.</p> | 3 | <p>Público adolescente (generalmente femenino) que buscan tendencias más atrevidas y provocadoras.</p> | 4 |
| <p>Lencería y ropa interior femenina</p> | 5 | <p>Público sofisticado, independiente y cosmopolita. que moda de mayor calidad y transmite imagen de elegancia clásica.</p> | 6 |
| <p>Complementos de moda (bolsos, calzado, marroquinería, pañuelos gafas, paraguas) acompañada de una cuidada selección de ropa.</p> | 7 | | |

2. El marketing mix

En la práctica correspondiente en apalancate.es, tienes un video sobre la curiosa historia de la compañía LEGO, que con toda seguridad conocerás. Visualiza el video antes de seguir con el resto de puntos del ejercicio.

Por cierto, el nombre de la compañía LEGO proviene del danés 'leg godt', que significa 'jugar bien' en danés. A continuación debes leer algo sobre la estrategia de Marketing de la empresa. Si alguna vez has comprado alguna caja de LEGO quizás conozcas algo más y si no, aquí tienes también varios enlaces donde se explica, de manera muy general, las 4 Ps del Marketing Mix de dicha empresa, relacionándolo con todo lo que has estudiado. De todos modos, si buscas en internet (lego, marketing mix) lo encuentras fácilmente.

Explica cómo hace Lego las 4ps del marketing mix

A. Política del producto.

B. Política del precio.

C. Política de distribución.

D. Política de promoción

E. Estrategias de marketing. También en el primer enlace puedes ver muchas de las estrategias que Lego hace de marketing. Elige tres de ellas y relacionalas con las que has estudiado, identificando qué tipo de estrategia se trata.

Estrategia 1.

Estrategia 2.

Estrategia 3.

Ejercicio de repaso: el marketing mix

Piensa en la empresa **Lego**. Debajo tienes una imagen con las 4Ps del Marketing Mix: producto, precio, promoción y distribución.

También tienes varias notas con políticas que Lego podría hacer y que se pueden asociar a cada una de las cuatro anteriormente indicadas. Deberás indicar cuál de las 4p se trata.

Cuando termines podrás comprobar las soluciones. Cada una de ellas lleva asociada un número. Si quieres, puedes también mover las bolas numeradas para que todo quede más bonito. ¡No hagas trampas!

 1. Campaña publicitaria en TV	 2. Acuerdo para vender en el Corte Inglés	 3. Campaña de descuentos por Navidad	 4. Nuevos diseños de los Simpsons	 5. Se hacen cambios en el embalaje
 6. Precio muy bajo para los nuevos modelos	 7. Se patrocina una exposición artística	 8. Se comienza a vender desde su web	 9. Se cambia el logotipo de Lego	 10. Se mejora la calidad de los modelos

Marketing



PRÁCTICA 12. MARKETING MIX

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

PRODUCTO	
PRECIO	
COMUNICACIÓN	
DISTRIBUCIÓN	

6

RECURSOS HUMANOS

PRÁCTICA 13. EL ORGANIGRAMA

Dibuja los siguientes organigramas

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

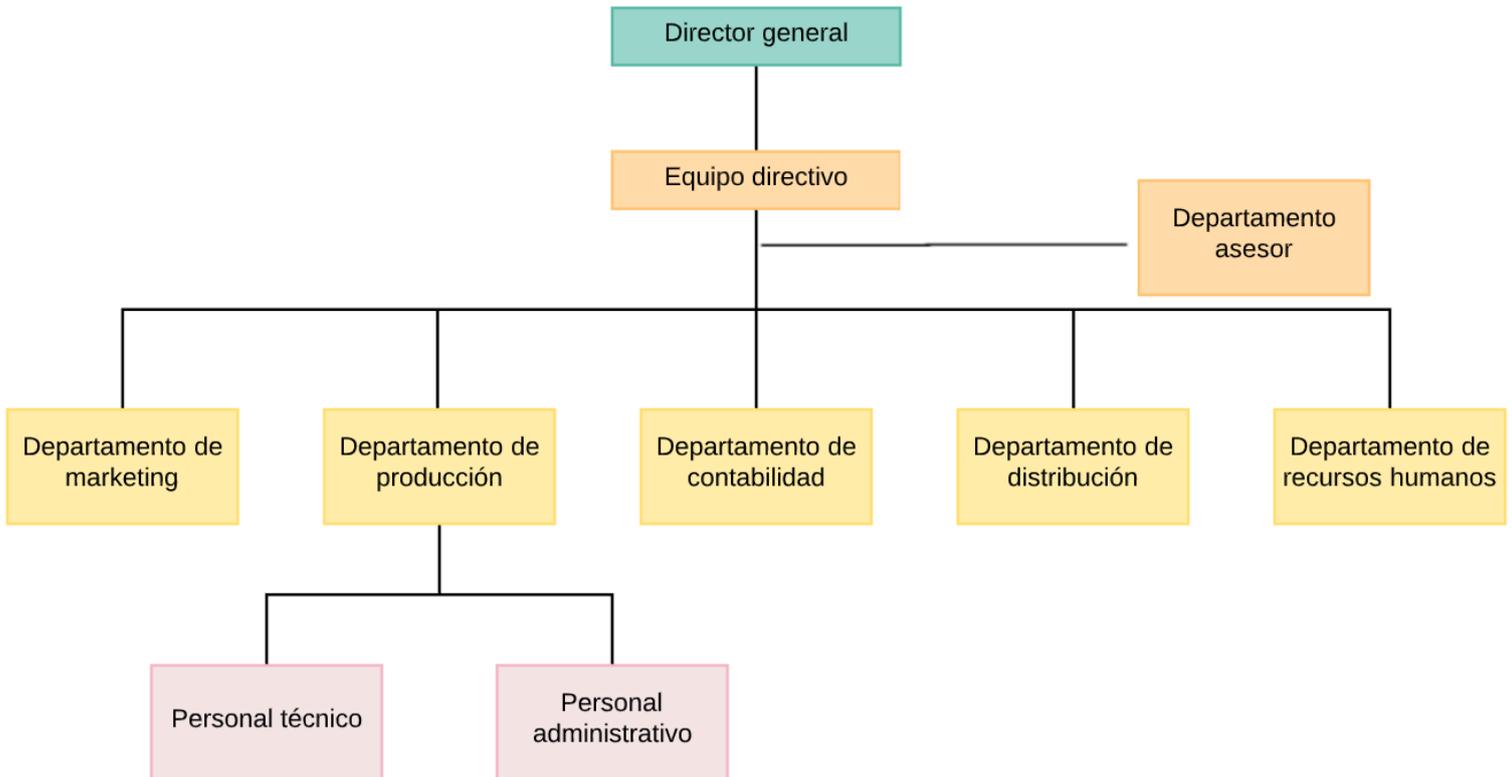
Parte 2: una empresa de artículos farmacéuticos, cuenta con dos tiendas, una en Madrid y otra en Barcelona. A cargo de cada una de ellas está un jefe de tienda. Ambas dependen del Director de Ventas, que junto con el Director de Administración y el Director de Compras, dependen del Presidente de la empresa.

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

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

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

JULISO SA





CURRICULUM VITAE

PRÁCTICA 14. EL CURRICULUM VITAE (I)



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

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

CURRICULUM VITAE



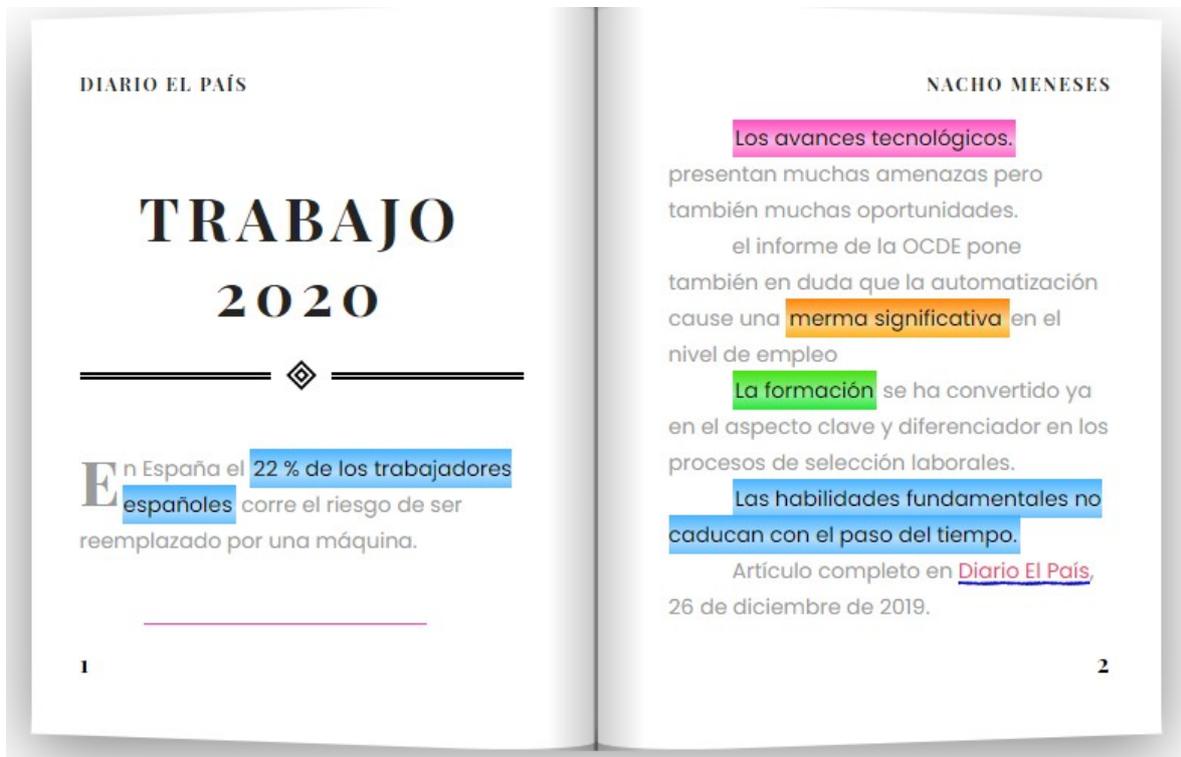
Datos personales

Formación académica

Formación complementaria

Experiencia laboral

Otros datos de interés



PRÁCTICA 15. LA NOTICIA

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

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

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

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

- Creatividad.** Aportar un toque creativo, original y diferencial en cada acción que realizamos en el día a día es fundamental para diferenciarnos del resto. La creatividad es lo que permite que cualquier proyecto no quede en el olvido.

- Mentalidad de desarrollo.** La actitud de querer crecer y superarse constantemente es un valor muy importante dentro de una organización. Desarrollar el ámbito de la motivación y la autoestima mejora nuestro rendimiento y productividad en el trabajo, así como el ambiente en la empresa.

- Capacidad de concentración.** Las redes sociales, las conversaciones entre compañeros o los mensajes de WhatsApp son tan solo algunas de las posibles distracciones que ponen a prueba la capacidad de concentración y de gestión del tiempo de los empleados.
- Innovación.** El poder contar con ideas nuevas, desarrolladas de una manera original y que supongan un avance con lo ya establecido, es una ventaja para cualquier equipo de trabajo.
- Dotes de comunicación.** No solo es importante contar con una buena idea, también es igual de importante la capacidad de comunicarlo de una forma correcta y saber destacar los puntos fuertes de cualquier campaña o actividad que realizamos.
- Storytelling.** Poder contar una historia de una forma atractiva, apoyándonos en diferentes recursos audiovisuales y que mantenga al público enganchado de principio a fin es una cualidad fundamental.
- Concienciación de las diferentes culturas.** Al vivir en un mundo cada vez más global, es frecuente que cada vez más organizaciones cuenten con empleados de diferentes nacionalidades, con orígenes y circunstancias distintas. Saber trabajar de una manera eficiente entre todos puede marcar la diferencia.
- Pensamiento crítico.** Tener la capacidad de analizar, entender y evaluar cada campaña, con sus diferentes fases y resultados, es lo que hace que cualquier persona tenga la posibilidad de seguir mejorando y avanzando en su carrera.
- Liderazgo.** En cualquier equipo debe existir la figura de un líder que sea el encargado de llevar a buen puerto cualquier proyecto o actividad que se lleva a cabo en una empresa.
- Inteligencia emocional.** Los empleados con don de gentes, empatía y dotes de comunicación tienen más probabilidades de tener éxito, especialmente en campos como las ventas, el servicio al cliente o la gestión.

1. Resumen: Haz un breve resumen del artículo.

2. Trabajos perdidos: Indica al menos 3 ejemplos de trabajos que han sido o están siendo sustituidos por máquinas.

3. Evolución: Los avances tecnológicos, ¿han de suponer necesariamente una pérdida de empleo?.

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

5. Soft Skills: ¿Qué son las soft skills o habilidades blandas?. ¿Cuáles serían?. ¿Por qué crees que son tan importantes?.

6. Habilidades no profesionales: Muchas empresas prestan mucha atención a las habilidades del candidato no relacionadas con la profesión (haber ganado algún torneo en algún deporte, haber trabajado en grupo, etc.) ¿Por qué?.

7. Formación: ¿Dónde se forma el trabajador?.

8. Opinión personal: Tras leer el artículo, ¿qué opinas?.



TIPOS DE CONTRATO

PRÁCTICA 16. EL CONTRATO

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



Ana. cubrirá el aumento de clientela en verano en un restaurante.



Maria. Se va a contratar para cubrir una baja maternal.



Nuria. Cubrirá las horas de una jubilación anticipada.



Juan. Se precisa para pintar toda la empresa.



Pedro. Acaba de terminar un módulo de hostelería.



Jorge. Cubrirá una baja por enfermedad de un compañero.



Belén. Se le contratará mientras dure la época de gripe.



Mario. Se le necesita para un puesto imprescindible.



Rambo. Solo se le necesitará durante 6 meses de trabajo.



Luis. Es un recién graduado en el grado de Finanzas y contabilidad.

Contrato de relevo

Contrato indefinido

Contrato de interinidad

Contrato de duración determinada

Contrato por obras y servicios

Contrato de formación



PRÁCTICA 17. LA NÓMINA



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

LABORIO SA, es una empresa dedicada a la fabricación de accesorios para bicicletas, con sede en c/tricilo s/n en Madrid y CIF 12345678L y tiene en nómina a Germán Tequilla, de 35 años, con NIF 11111111A, con nº de SS R343434342, perteneciente al grupo profesional de subalternos con grupo de cotización 6.

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

Empresa:

Domicilio:

CIF:

Nombre :

NIF:

Nº afiliación a la SS.SS.:

Grupo profesional:

Grupo de cotización:

Periodo de liquidación del de al de de 20 Total días:

1. Percepciones salariales:

Salario base

Complementos salariales:

Horas extraordinarias

Gratificaciones extraordinarias

Salarios en especie

2. Percepciones no salariales:

Indemnizaciones o suplidos:

Prestaciones e indemnizaciones de la SS.SS.:

Indemnizaciones por traslados, suspensiones o despidos:

Otras percepciones no salariales:

A. TOTAL DEVENGADO:

1. Aportaciones del trabajador a la SS.SS

Contingencias comunes (4,7%)

Desempleo (1,55%)

Formación profesional (0,1%)

Horas extraordinarias

TOTAL APORTACIONES:

2. IRPF:

3. Anticipos:

4. Valor de productos recibidos en especie

5. Otras deducciones

B. TOTAL A DEDUCIR:**LIQUIDO TOTAL A PERCIBIR:**

..... de de 20

SELLO DE LA EMPRESA

RECIBÍ



1. El contrato y la nómina.

a. Razona que tipo de contratos le harías a las siguientes personas.

1. En la tienda de ropa trabaja Alan Brito con un contrato a tiempo completo, desde las 8 de la mañana hasta las 4 de la tarde. Se quiere contratar a Blanca Lada para cubrir el turno desde las 4 a las 8 de la tarde.

2. Elvira Toncito acaba de terminar el Grado en Finanzas y Contabilidad. Tu empresa necesita a alguien para ayudar a Maria, que se encarga de la contabilidad de la empresa.

3. Jaime, acaba de ser elegido alcalde. Pide una excedencia de la empresa durante 4 años y por ejercer cargo público, estás obligado a concedérselo. En su lugar, has seleccionado a su primo Enrique Cido, joven sin estudios y poco habilidoso, pero que es el único que se ha presentado a las pruebas.

4. Tu empresa se dedica a la fabricación de turrónes. Debido a una buena crítica de una organización de consumidores, las ventas han aumentado un 50%. Se necesita aumentar la plantilla en 5 personas.

5. Tu empresa de construcción acaba de ganar un concurso público para reformar el ayuntamiento de tu localidad. Se desconoce el tiempo que llevará tal obra pero se calcula entre 18 y 24 meses.

6. Tienes una empresa dedicada a la venta de productos “gourmet” por internet. Para hacer frente al alza de pedidos en Navidad, necesitas contratar un repartidor, con carnet de conducir. Se presentan 3 candidatos. Debes razonar quién elegirías y por qué.

◦ Ana, periodista con 30 años, con un niño pequeño.

- Jorge, 51 años. En paro desde hace 10 años. Sólo tiene el graduado en ESO. Por ser parado de larga duración, tienes beneficios fiscales si decides contratarlo. Divorciado sin niños.
- Antonio, 20 años. Ha realizado un módulo de FP superior en comercio. Vive algo alejado, así que sólo le interesa un contrato a tiempo completo. No quiere el contrato de formación.

b. Eres la encargada de realizar las nóminas de la empresa PASTELO SA, encargada de la fabricación y venta de dulces caseros. El domicilio de la empresa es C/ Gato Salado 3, 11130 Chiclana de la Fra (Cádiz). Su CIF es G-02431022 y la empresa tiene asociada por la Seguridad Social el código 12345678910.

- Chema Pamundi, cocinero. Su NIF es 12345678L. Su grupo de cotización es el 4, ayudantes no titulados. Su contrato es a jornada completa con un salario base de 1.000€ más un complemento de 100€ por nocturnidad, ya que trabaja haciendo las tartas por la noche. La retención del IRPF es del 15%.
- Encarna Vales es la administrativa. Su NIF es 87654321L y su grupo de cotización es el 5, de oficiales administrativos. Cobra 1.000€ de salario base y tiene derecho a usar el coche de la empresa incluso en fines de semana, lo que la empresa estima que tiene un valor mensual de 250€. Este mes tuvo que hacer varias horas extraordinarias, lo que le supuso una retribución extra de 80€. Su retención del IRPF es del 16%.
- Enrique Cido es el dependiente. Su NIF es 00000000A y su grupo de cotización es el 6, subalternos. Tiene un salario base de 900€ a jornada completa, aunque está contratado tan sólo a media jornada desde enero a junio. Además, la empresa le adelantó 100€ el 10 de enero que necesitó para hacer frente a una factura. La empresa le suministra unos vales de alumuerzo por un valor mensual de 80€. Su retención del IRPF es del 10%.

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

Empresa:

Domicilio:

CIF:

Nombre :

NIF:

Nº afiliación a la SS.SS.:

Grupo profesional:

Grupo de cotización:

Periodo de liquidación del de al de de 20 Total días:

1. Percepciones salariales:

Salario base

Complementos salariales:

Horas extraordinarias

Gratificaciones extraordinarias

Salarios en especie

2. Percepciones no salariales:

Indemnizaciones o suplidos:

Prestaciones e indemnizaciones de la SS.SS.:

Indemnizaciones por traslados, suspensiones o despidos:

Otras percepciones no salariales:

A. TOTAL DEVENGADO:

1. Aportaciones del trabajador a la SS.SS

Contingencias comunes (4,7%)

Desempleo (1,55%)

Formación profesional (0,1%)

Horas extraordinarias

TOTAL APORTACIONES:

2. IRPF:

3. Anticipos:

4. Valor de productos recibidos en especie

5. Otras deducciones

B. TOTAL A DEDUCIR:**LIQUIDO TOTAL A PERCIBIR:**

..... de de 20

SELLO DE LA EMPRESA

RECIBÍ



Empresa:

Domicilio:

CIF:

Nombre :

NIF:

Nº afiliación a la SS.SS.:

Grupo profesional:

Grupo de cotización:

Periodo de liquidación del de al de de 20 Total días:

1. Percepciones salariales:

Salario base

Complementos salariales:

Horas extraordinarias

Gratificaciones extraordinarias

Salarios en especie

2. Percepciones no salariales:

Indemnizaciones o suplidos:

Prestaciones e indemnizaciones de la SS.SS.:

Indemnizaciones por traslados, suspensiones o despidos:

Otras percepciones no salariales:

A. TOTAL DEVENGADO:

1. Aportaciones del trabajador a la SS.SS

Contingencias comunes (4,7%)

Desempleo (1,55%)

Formación profesional (0,1%)

Horas extraordinarias

TOTAL APORTACIONES:

2. IRPF:

3. Anticipos:

4. Valor de productos recibidos en especie

5. Otras deducciones

B. TOTAL A DEDUCIR:**LIQUIDO TOTAL A PERCIBIR:**

de de 20

SELLO DE LA EMPRESA

RECIBÍ



Empresa:

Domicilio:

CIF:

Nombre :

NIF:

Nº afiliación a la SS.SS.:

Grupo profesional:

Grupo de cotización:

Periodo de liquidación del de al de de 20 Total días:

1. Percepciones salariales:

Salario base

Complementos salariales:

Horas extraordinarias

Gratificaciones extraordinarias

Salarios en especie

2. Percepciones no salariales:

Indemnizaciones o suplidos:

Prestaciones e indemnizaciones de la SS.SS.:

Indemnizaciones por traslados, suspensiones o despidos:

Otras percepciones no salariales:

A. TOTAL DEVENGADO:

1. Aportaciones del trabajador a la SS.SS

Contingencias comunes (4,7%)

Desempleo (1,55%)

Formación profesional (0,1%)

Horas extraordinarias

TOTAL APORTACIONES:

2. IRPF:

3. Anticipos:

4. Valor de productos recibidos en especie

5. Otras deducciones

B. TOTAL A DEDUCIR:**LIQUIDO TOTAL A PERCIBIR:**

de de 20

SELLO DE LA EMPRESA

RECIBÍ



2. El mercado laboral.



a. En este video (el enlace está en apalancate.es) puedes ver como Heineken selecciona a los trabajadores. Tras visionarlo contesta a las siguientes preguntas:

1. ¿Cuál es tu opinión del video que has visto?.

2. ¿Te parece un buen método para seleccionar al personal?. ¿Por qué?.



b. A la izquierda, tienes un cortometraje (el enlace está en apalancate.es) sobre un proceso de selección de personal. Tras visionarlo contesta a las siguientes preguntas:

1. Haz un resumen del corto que has visto.

2. ¿Cuál es tu opinión personal sobre la situación que se produce en el video?.

7

CONTABILIDAD

1. Las masas patrimoniales.

a. Responde a las siguientes preguntas:

1. ¿Qué diferencia hay entre patrimonio y patrimonio neto?.

2. Si los bienes y derechos de cobro de una empresa ascienden a 4 millones y el patrimonio neto es de 3 millones, ¿a cuánto ascienden las obligaciones de pago?.

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

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

c. Realiza el siguiente ejercicio:

1. Un estudiante de FAG ha creado su propia empresa destinada a la comercialización de material informático, con la aportación de los siguientes elementos patrimoniales:

- Dinero en efectivo por importe de 10.000 euros.
- Mercaderías para su comercialización 5.000 euros, de las cuales quedan pendientes de pagar al proveedor 1.000 euros.
- Una furgoneta para el reparto de las mercancías valorada en 1.450 euros.
- Un local en el que se desarrolla la actividad, en 6.800 euros.
- Mobiliario diverso valorado en 800 euros.

Se pide:

a) Calcule el valor del activo de ese patrimonio inicial.

b) calcule el valor del Pasivo exigible.

c) calcule el valor de la aportación neta del empresario a la empresa.

2. El Plan General de Contabilidad.

a. Borja Món es contable de la empresa ACME SA. Indica en función de los principios contables anteriores, si los siguientes hechos son correctos o no:

1. El director de la empresa comunica a sus empleados el cierre definitivo dentro de 2 meses. Borja decide dejar de anotar y realiza el cierre de la contabilidad.

2 La empresa ha vendido hoy mercancía por valor de 2.000€. El pago se realizará el mes que viene. Borja deja anotado en un una nota para hacerlo el mes que viene.

3. María L. ha entrado en la empresa y se ha llevado un estuche por valor de 3€. Borja decide no anotar la pérdida y el jefe pone el dinero de su propio bolsillo.

4. Se ha vendido mercancías por valor de 200€. A la vez, se ha roto un cristal por el mismo valor. Borja decide no anotar ni una cosa ni la otra. Lo ganado por lo perdido.

5. El empresario le comunica a Borja que el edificio tiene termitas y tendrá que ser arreglado el año que viene por un total de 20.000€. Borja decide no hacer nada hasta que llegue el momento.

b. Los libros de contabilidad. Una empresa se dedica a comprar camisetas y tras imprimir en ella diversos dibujos y frases, las revende al público. Responde a las siguientes preguntas:

1. La empresa compra camisetas el 2 de enero (cuenta mercaderías) por valor de 2.000€ y la paga al contado. ¿Qué anotaciones deben aparecer en el libro diario y mayor?.

2. Posteriormente, el 9 de enero, compra una máquina de serigrafiado por valor de 10.000€. Paga la mitad al contado y la mitad en un préstamo a 24 meses. ¿Qué anotaciones deben aparecer en el libro diario y mayor?

3. El 4 de febrero vende camisetas por valor de 25.000€. ¿Qué anotaciones deben aparecer en el libro diario y mayor?

4. Tras las operaciones anteriores, ¿cuál es el saldo de la cuenta caja que aparece en el libro mayor?

c. Obligaciones contables. Responde a las siguientes preguntas:

1. ¿Qué diferencia hay entre las cuentas anuales, estados contables o cuentas anuales?

2. ¿Cuáles son obligatorios?. ¿Dónde y en qué fecha han de presentarse?

3. ¿Qué relación directa hay entre la cuenta de pérdidas y ganancias y el balance?



PRÁCTICA 18. MASAS PATRIMONIALES

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

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

PRÁCTICA 19. BALANCE

PRIMERA PARTE

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

Capital Social	Maquinaria	Proveedores	Clientes, efectos comerciales a cobrar
Efectos a pagar a CP	Mercaderías	Deudas a CP con EC	Reservas
Acreedores por prestación de servicios	Créditos a largo plazo	Resultado del ejercicio	Imposiciones a largo plazo

ACTIVO

PATRIMONIO NETO Y PASIVO

3. Las cuentas anuales.

a. Responde a las siguientes preguntas:

1. Indica cuáles de las siguientes cuentas entran en el cómputo para el resultado del ejercicio:

Maquinaria, Terrenos y bienes naturales, Préstamos a LP, Compras de mercaderías, Salarios, Existencias iniciales y finales de mercaderías, Capital social, Devoluciones de ventas, , amortización acumulada del inmovilizado, Amortizaciones del ejercicio, Gastos de personal, Proveedores, Bancos cc, Caja, Equipos para proceso de información..

2. Si conocemos que el BN fue de 12.000€, el IS es del 25%, y la diferencia entre ingresos y gastos financieros fue de -1000€ (pérdidas), calcula el BAIT (o BAIT).

3. Calcula la cuenta de pérdidas y ganancias sabiendo que el valor del BAIT es 1000€, no hubo ingresos financieros y los gastos financieros ascendieron a 2000€. El IS es del 25%.

4. Calcula el BN con los siguientes datos: activo corriente: 20.000€, activo no corriente: 15.000€, pasivo: 30.000€, IS: 25%, ingresos de explotación: 18200€, gastos de explotación: 4900€, gastos financieros: 5% de los fondos ajenos.

5. . Calcula el BN con los siguientes datos: existencias: 4.000€, realizable: 3.000€, disponible: 1500€, activo no corriente: 15.000€, fondos propios: 8000€, IS: 25%, ingresos de explotación: 18200€, gastos de explotación: 4900€, gastos financieros: 5% de los fondos ajenos.

3. 🏠 Cuenta de resultados y balance.

La empresa MIMO SA presenta los siguientes resultados al final del ejercicio económico. Fíjate que están mezcladas las cuentas del balance con las partidas propias de la cuenta de resultados. Para realizar el ejercicio debes primero identificar las partidas propias de la cuenta de resultado, y luego colocar las cuentas del balance a la posición que consideres correcta y luego sumar las distintas masas.



a) Calcula el resultado del ejercicio (IS=25%).

Proveedores	5.000	Reserva voluntaria	5.000
Elementos de transporte	15.000	Deudas a CP	2.000
Capital Social	x	Construcciones	50.000
Deudores	3.500	Clientes	15.200
Suministros	2.000	Maquinaria	3.500
Caja, €	5.500	Proveedores del I. a LP	4.500
Compras de mercaderías	3.000	Proveedores de inmovilizado a LP	1.500
Créditos a LP por enajenación del inmv.	20.000	Intereses de deudas	500
Amortización acumulada inm material	2.000	Ventas de mercaderías	29.000
Sueldos y salarios	14.000	Resultado del ejercicio.	x

8

INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN

1. La inversión en la empresa.

Dados dos proyectos de los que conocemos ($k=3\%$):

Proyecto A: VAN=2.000€, Pay back=2 años, TIR= 5%

Proyecto B: VAN=6.000€, Pay back=3.5 años, TIR= 2%

1. Compara ambos proyectos según los 4 criterios estudiados.

2. ¿Realizarías ambas?.

3. ¿Y si tu objetivo fuese una rentabilidad de al menos 5.000€ y el horizonte de tu inversión no debiera superar los 2 años?.

Ejercicios: valoración de inversiones

(ayuda y soluciones en www.apalancate.es)

Ejercicio 1: sin tasa de actualización

En una nuevo medicamento contra el COVID, un inversor recibe una oferta. La inversión necesaria es de 250.000€ durante 3 años, en un proyecto con el que esperamos obtener 150.000€ cada año, además de afrontar un pago el segundo año de 50.000€.

- a) ¿Es conveniente desde el punto de vista de la rentabilidad?
- b) ¿Y del plazo de recuperación si el empresario desea recuperar su dinero en un periodo máximo de 2 años?.

Ejercicio 2: con tasa de actualización

Se desea invertir 5.000€ en un proyecto de crear una granja con vacas para la venta de leche, con el que obtenemos el primer año un beneficio de 2.000, aumentando un 10% durante otros cuatro años. En el último año se recuperará además otros 2.000€.

- a) ¿Has de invertir usando el criterio de liquidez? ($K=5\%$).
- b) ¿Has de invertir usando el criterio de rentabilidad?
- c) ¿Qué le dirías finalmente al inversor si desea recuperar la inversión en un plazo no superior a dos años?.

Ejercicio 3: dos proyectos

Periodo	Inversión A		Inversión B	
	Cobros	Pagos	Cobros	Pagos
Año 1	25.000€	1.000€	0€	0€
Año 2	35.000€	10.000€	45.000€	5.000€
Año 3	33.000€	9.000€	40.000€	0€

Una empresa se plantea invertir 15.000€ en dos proyectos de investigación para obtener dos patentes diferentes. El primero requiere una inversión de 60.000€ y el segundo 70.000€. El horizonte temporal de ambos proyectos es de tres años, con el siguiente flujo de cobros y pagos que aparece en la tabla siguiente:

- a) ¿Has de invertir usando el criterio de liquidez? ($K=4\%$).
- b) ¿Has de invertir usando el criterio de rentabilidad?

Ejercicio 4: falta un dato

Un profesor jubilado de economía, tras pasar duros años intentando enseñar economía a sus alumnos, invierte sus ahorros de 12.000€ en un proyecto de inversión con el que obtuvo una rentabilidad de 5.000€. Los flujos de caja generados durante cuatro años, aparecen en la siguiente tabla:

Q1	Q2	Q3	Q4
3.000 €	2.000 €	?	2.00 0€

- a) Calcula Q3
- b) Calcula el Payback
- c) ¿Debe realizarse la inversión si el empresario quiere recuperar la inversión en un plazo máximo de 18 meses?

Ejercicios: derecho de adquisición preferente

(ayuda y soluciones en www.apalancate.es)

Ejercicio 1: derecho de suscripción

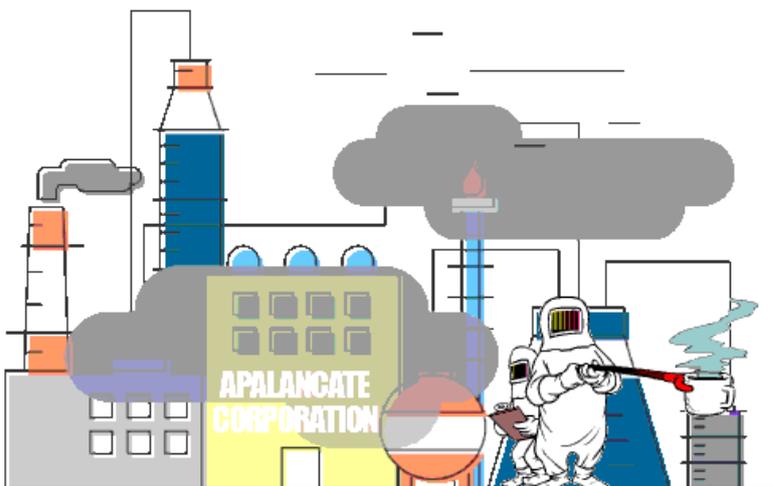
Una empresa química tiene 80.000€ de capital social dividido en 20.000 acciones, que cotizan en bolsa a 6€. Ahora desea ampliar el capital para poder comprar una nueva cadena de fabricación por lo que va a emitir 5.000 nuevas acciones a la par.

- a) Calcula el valor nominal y el valor teórico tras la ampliación.
- b) Calcula el valor del derecho de suscripción. ¿Cuánto obtendría por la venta de dicho derecho un accionista con 1.000 acciones, si finalmente no acude a la ampliación?.

Ejercicio 2: derecho de suscripción

Una empresa química tiene 10.000 acciones y un capital social de 2.500.000€. El valor de mercado de las acciones es 275.000€ y las reservas de la empresa ascienden a 500.000€. Para ampliar las instalaciones se va a realizar una ampliación de capital de 2.500 nuevas acciones con un valor de emisión de 250€.

- a) Calcular el valor nominal, teórico y real o efectivo de las acciones.
- b) Merien Dajamon es una accionista que tiene 100 acciones. ¿Cuántas nuevas le corresponden o cuánto puede ganar si no las compra y vende el derecho de adquisición preferente?.



Ejercicio 3: ampliación de capital

La empresa TRAMPO SA, tiene 100.000€ de capital social repartidos en 1.000 acciones, con un patrimonio neto total de 200.000€. Para lanzar una nueva línea de productos, va a lanzar 500 nuevas acciones con la que ha planeado aumentar su capital social en otros 40.000€ :

- a) Calcula el valor nominal y el valor teórico antes de la ampliación.
- b) ¿Es posible realizar la ampliación planeada?

Ejercicio 4: ampliación de capital

Lola Mento, encargada de diseñar la ampliación de capital de su empresa, anda algo perdida. Ella sabe que el capital de la empresa es de 100.000€ y el número de acciones es 20.000. Acaba de ver que cotizan en bolsa a 8€- La empresa va a lanzar una ampliación de 10.000 nuevas acciones a la par. Baldomero Alaplancha tiene 1.000 acciones y piensa acudir a la ampliación de capital.

- a) ¿Cuántas nuevas acciones podrá suscribir Baldomero?.
- b) ¿Cuál será el coste?.
- c) ¿Cuál era el valor del derecho preferente de suscripción?.



2. La financiación propia.

a. Responde a las siguientes preguntas:

1. Si una sociedad tiene beneficios, ¿obligatoriamente debe repartir dividendos?

2. Una SA se crea con un capital inicial de 100.000€, desembolsados totalmente. El primer año obtiene un beneficio de 10.000€ y el segundo año de 20.000€. Si los socios deciden destinar a reservas lo que exige la ley, ¿a cuánto ascenderían éstas tras los dos años?

3. En la SA anterior, además de las reservas, el % de IS a pagar es del 20% y además deciden destinar otro 10% a amortizaciones. El resto iría dividendos. Si la empresa la componen dos socios con un 50% de capital cada uno, ¿cuánto recibirían?

b. Una SA está formada por 2 socios. Uno tiene el 30% y el otro el 70% del capital social. El capital de la SA asciende a 100.000€, repartidos en 1000 acciones.

1. ¿Cuántas acciones tiene cada uno?. ¿Cuál es el valor nominal de cada una?

2. Tras dos años, la empresa tiene de reservas otros 100.000€. ¿Cuál es el valor contable o teórico de la acción?

3. Los dos socios deciden ampliar el capital en 300.000€ repartido en 1.000 acciones. ¿Están a la par o sobre la par?. ¿De ser el último caso, cuál es la prima de emisión?

4. Las acciones son compradas por un nuevo socio. ¿Cómo quedaría el reparto de poder en la empresa?

UNICORNIO

Los 'unicornios' son empresas tecnológicas que consiguen captar rápidamente inversores.

La realidad y las expectativas se mezclan para recibir tan alta valoración.

1

Son fuente de burbujas económicas, con fuertes beneficios o pérdidas para el inversor.

La cuarta revolución económica permite unicornios de alta y mediana capitalización

Los inversores de alto riesgo juegan un papel fundamental. La historia demuestra que hay grandes éxitos y también importantes fracasos.

Artículo completo en [Diario El País](#), 16 de agosto de 2020.

2

PRÁCTICA 20. LA NOTICIA

Extracto del artículo: “unicornios con las alas cortadas”.

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

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

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

muchos de estos inversores: llegaron las pérdidas. En mayo del pasado año, Uber debutó en el parqué a 45 dólares la acción y ahora cotiza en torno a 30 dólares.

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

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

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

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

2. Unicornios: ¿Qué son los unicornios?.

3. Ejemplos: Indica algún ejemplo de éstas empresas. ¿Conoces alguna española? (pregunta a tus herman@s mayores por redes sociales de su juventud).

4. Fondo de capital riesgo: ¿Qué son?.

5. Beneficios: Si los fondos invierten en unicornios antes de salir a bolsa, ¿cómo consiguen el beneficio cuando éstas salen a cotizar en bolsa?.

6. Pérdidas: ¿Y cómo llegan las pérdidas a estos fondos?.

7. Capitalización ¿Qué significa el término 'medianana capitalización'?

8. Opinión personal: Tras leer el artículo, ¿qué opinas?.



CROWDFUNDING

PRÁCTICA 21: CROWDFUNDING



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

 <p>Una foto dedicada del autor</p>	 <p>Un email dando las gracias</p>	 <p>Pasado un año, 120€</p>	 <p>El 1% del capital de apalancate</p>	 <p>Poder elegir la mascota de la web</p>	 <p>Participar en los futuros beneficios</p>
 <p>Una felicitación por tu cumpleaños</p>	 <p>Un contrato de trabajo en apalancate</p>	 <p>Un disco con una canción dedicada</p>	 <p>Entrar como socio de la web</p>		

CROWDFUNDING

CROWDLENDING

CROWDINVESTING

CROWDSOURCING

CROWDONATION

SEGUNDA PARTE DE LA ACTIVIDAD



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



3. ¿Préstamo o crédito?.

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

1. Antonio, desea comprarse un coche por valor de 25.000€. Tiene 5.000€ ahorrados.

2. Ana y Carlos se acaban de casar y desean construir su propia casa. El constructor le informa que el coste ronda los 100.000€ aunque pueden aparecer gastos extras por lo que calcula que el coste final puede estar entre los 80.000 y 120.000€. Disponen de 50.000€ ahorrados.

3. Marta quiere irse a estudiar a Alemania. Ignora totalmente el coste que puede tener sus estudios pues desconoce el nivel de vida del país.

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

4. Leasing y renting.



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

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

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

4. ¿Cuánto habrás pagado por el coche?:

b. Abajo tienes una oferta de leasing de un coche. Calcula lo que habrás pagado en total mediante esta fórmula y luego explica si lo harías o no y por qué.

- Precio al contado del coche: 16.000 euros. Duración del contrato del leasing: 48 meses.
- Cuotas de 200 euros. (excluido IVA), que se tienen que abonar el día 30 de cada mes.
- Importe de la opción de compra: 5000 euros que se pueden hacer efectivas el 30 de enero de un año que se estipule. Entrada: 7.000€

c. En el mercado, un préstamo personal tiene un interés del 6%. Teniendo en cuenta que financia sólo 9.000€ (ya que tiene 7.000€ en metálico), ¿cuánto pagará en caso de comprar el coche mediante un préstamo personal?.

d. Una empresa tiene de media, un total de facturas que cobrar por importe de 120.000€ al mes. Para ello tiene trabajando a un administrativo que cobra 1.000€ al mes y que consigue cobrar el 80% de las facturas. Una empresa de factoring le ofrece hacerse cargo de todas las facturas a cambio del 30% del total del importe. ¿Le interesaría?. ¿Por qué?.

e. ¿Verdaderas o falsas? (V/F)

1. Tanto el renting como el leasing nos permiten quedarnos con el bien pagando una cuota final.
2. Las compañías aéreas de vuelos privados usan el leasing para financiar la adquisición de aviones.
3. La amortización es la pérdida de valor de un activo.
4. El préstamo tiene intereses más bajos que el crédito.
5. Si no se tiene liquidez, para aquellos casos en que se deben afrontar pagos inesperados es conveniente el crédito al préstamo.
6. En un crédito, nos conceden un límite y podemos disponer de lo que necesitemos sin necesidad de retirarlo todo.
7. Si un emprendedor piensa adquirir un local, es conveniente pedir un préstamo a un crédito