entorno general

1º. Busca información y determina los posibles factores del ENTORNO GENERAL que pueden afectar a tu negocio , valorando y realizando para ello, el ANÁLISIS PEST donde se va a situar tu idea de negocio o empresa y destacando qué aspectos del entorno pueden influir más en tu proyecto de empresa.

***FACTORES POLÍTICOS-LEGALES Y MEDIOAMBIENTALES***

* ¿Hay estabilidad política y social?

En la actualidad podemos decir que España no cuenta con una importante estabilidad política, aunque sí social.

* ¿Hay subvenciones?

Sí, en España podemos encontrar, entre otras, las siguientes subvenciones de carácter general:

* El Pago Único por Desempleo
* Ayudas para mujeres emprendedoras
* Empresa Innovadora
* Ayudas para empresas de base tecnológica (EBT)
* Ayuda de Enisa para Jóvenes emprendedores
* Ayudas para emprendedores por CCAA
* Normativa general referida a impuestos, normas laborales y en prevención de riesgos laborales.

Se debe tener siempre en cuenta la ley 1480 Estatuto del Consumidor, ley que tiene como objetivo proteger, promover y garantizar los derechos de los consumidores (Superintendencia de Industria y Comercio, 2011).

Es muy importante cumplir con todos los requisitos necesarios para abrir un local comercial como las normas referentes al uso del suelo, intensidad auditiva, horario y ubicación. Las condiciones sanitarias y ambientales, normas en materia de seguridad, obtener y mantener vigente la matrícula mercantil, comunicar la apertura del establecimiento, cancelar los respectivos impuestos entre otras,

También es importante solicitar un comprobante de afiliación a una EPS o salud pre-pagada con el fin de evitar demandas por riesgos de lesiones al bailar.

* Normativa específica para la actividad: autorizaciones, licencias, carnés, visados, requisitos de los espacios y lugares de trabajo, titulaciones mínimas del personal etc.

Una escuela o academia de baile es un negocio sencillo, que no necesita de grandes exigencias de normativa. Básicamente, se debe tener en cuenta la normativa municipal de cada ayuntamiento con relación a los ruidos y la insonorización de locales, además de las más comunes de accesibilidad, seguridad en caso de incendio, etc. que son leyes más generalizadas y que influyen también a otro tipo de negocios o actividades.

No son grandes actividades ni complejas. En un local, con un espacio diáfano es posible instalar y formar una aula de baile, equipada con un sistema de música y sonido con altavoces perfectamente distribuidos y amplificador de sonido. Es muy aconsejable situar espejos y barras de sujeción en las paredes para perfeccionar técnicas y agarrarse para practicar. Además, a modo más general, en la escuela de baile se debe disponer de un vestíbulo de entrada, unos vestuarios separados por sexos con aseo, baño y duchas, taquillas con llave. Todo esto debe ir acompañado, al ser un local público, de accesibilidad para minusválidos y medidas de corrección contra ruidos con cálculo teórico del ruido y memoria ambiental. Cabe reseñar que una escuela de baile no se debe realizar en un sótano que no tenga salida directa al exterior.

Además es muy importante que los profesores con los que la academia cuente tengan mucha experiencia y trayectoria en la danza urbana, como también mucha disciplina y profesionalidad en el desempeño de las clases.

* Tratamiento de elementos tóxicos.

En este negocio no se producirán residuos tóxicos de ningún tipo.

* Tratamiento de deshechos.

Se desarrollará una política interna de manejo de desechos que reduzca el impacto que tiene los mismos en el medio ambiente.

La mayor parte de la gestión de la empresa se llevará electrónicamente con el objetivo de reducir el gasto de papel.

* Ahorro energético.

El nivel de consumo de energía puede afectar de forma importante los gastos de la empresa, si hay variaciones en el consumo o en los precios se debe analizar su impacto.

Por esto, se debe incluir dentro de la política interna, como requisito para la aplicación de secciones grupales que los espacios sean eco-sostenibles y tengan políticas de ahorro de energía. Dentro de la empresa establecer criterios de ahorro de energía en los aparatos electrónicos y demás.

***FACTORES ECONÓMICOS***

* Situación económica general.

La situación actual del país demuestra una crisis económica en la cual las empresas están tomando medidas extremas de recortes y demás.

* ¿Afecta la crisis a tu sector?

Sí, por eso se desarrollará un sistema de costos y gastos eficientes, que permita servir de colchón si la compañía llega a presentar una crisis económica, además se realizarán actividades para determinar qué impacto tiene en el consumidor las decisiones que realizan las grandes empresas.

* ¿Hay desempleo? % de Población parada.

Actualmente el desempleo en España ronda el 16,5%.

* Tipos de interés.

La tasa de interés es baja, lo que aumenta la inversión y por ende el interés de las empresas por desarrollar investigaciones para conocer las preferencias del consumidor.

Se deben direccionar esfuerzos en entender cómo reaccionan los consumidores ante esta reducción de la tasa de interés para comunicar está información a los clientes. La tasa de interés baja nos da oportunidades para financiar la inversión en la tecnología necesaria.

* Impuestos a pagar.
  + IVA.
  + IRPF.
  + Declaración trimestral de arrendamiento o subarrendamiento urbano.
  + Declaración trimestral a cuenta.
  + Declaración anual de operaciones con terceros.
  + Otros.

***FACTORES SOCIO CULTURALES Y DEMOGRÁFICOS***

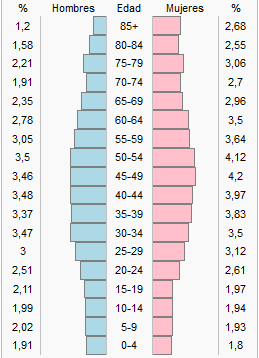
* N.º de población.

León cuenta con aproximadamente 125 000 habitantes.

* Tasas de natalidad y mortalidad.

La natalidad en León ronda los 5,15 y la mortalidad los 13,5 en el año 2019 según el INE.

* Reparto de la población por edades.



* Tamaño de las familias.

Según el INE esta cifra se sitúa en el año 2019 en 2,5 personas por hogar.

* Nivel formativo (mayores de 25 años).

Educación básica: 38,6%

Educación secundaria: 23%

Educación superior: 38.4%

* Estilo de vida.

Actualmente el estilo de vida de la sociedad es bastante sedentario, pero tal y como definiremos más adelante esto está cambiando, siendo cada vez más la cantidad de personas que tratan de llevar una vida saludable, lo que supone una gran ventaja para nuestro negocio.

* Cambios sociales.

Es importante mencionar que los cambios sociales de los consumidores pueden ser satisfechos por el negocio dado que tanto a nivel global como local, el bienestar personal es una tendencia que ha venido en crecimiento.

* ¿Están cambiando los gustos de los clientes?

Los gustos de los clientes cambian constantemente, pero podemos observar una tendencia creciente por la preocupación de la salud física y mental, problema que soluciona nuestro negocio.

***FACTORES TECNOLÓGICOS***

* ¿Hay cambios tecnológicos que influyen en mi empresa?

Dado que mi empresa no requiere de una tecnología avanzada no estamos influenciados por los avances de este tipo.

* Existen adelantos en la tecnología. ¿Son frecuentes o escasos?

Como he mencionado en el apartado anterior, los adelantos y el desarrollo tecnológico no supone un problema para nuestra empresa.

* Tecnología en desuso.

Como he mencionado en apartados anteriores, los adelantos y el desarrollo tecnológico no supone un problema para nuestra empresa.

2º. Busca información y determina los posibles factores del ENTORNO ESPECÍFICO que pueden afectar a tu negocio , valora n do y determinando el entorno concreto donde se va a situar tu idea de negocio o empresa y destacando qué aspectos pueden influir más en tu proyecto.

GRADO DE COMPETENCIA ENTRE LAS EMPRESAS ACTUALES

* ¿Cómo es tu entorno en cuanto a más sencillo o cambiante?

En el caso de esta empresa el entorno es bastante sencillo, a lo largo de los años no se han dado diferencias sustanciales en el modelo de negocio ni en los servicios prestados.

* ¿Cuál es el grado de competencia de tu sector?

La rivalidad entre competidores en el sector a estudiar “no es alta”, puesto que este se encuentra en fase de crecimiento y no hay presencia de muchos competidores en el mercado. Es un sector que no está saturado y además las barreras de salida son bajas y los costos fijos no son muy elevados.

* ¿Hay muchas o pocas empresas sobre este negocio?

A nivel nacional e internacional la competencia es considerable, sin embargo, en nuestro ámbito (León) existe un único negocio relacionado con esto, por lo que la competencia no supone un problema.

* ¿Está creciendo el sector?

Sí, tal y como se ha desarrollado en puntos anteriores el sector está en crecimiento, principalmente potenciado por el creciente interés de la sociedad por mantenerse en forma. Esto se ve reforzado por la concepción del baile como un método de expresión, lo cual supone una buena terapia para la gente con problemas de carácter psicológico.

* ¿Tu producto es similar a otros del mercado?

El concepto de baile urbano está muy extendido, por lo que podemos afirmar que sí.

* ¿Las otras empresas pueden vender más de lo que venden?

Sí, considero que no aprovechan todo el potencial que pueden sacar a su negocio, algo que por supuesto nosotros haremos.

* ¿Qué barreras de salida existen si tuvieras que dejar el negocio?

Las barreras de entrada no son muy altas, debido a que si bien se requiere buen capital, la inversión no es alta. Además una de las mayores barreras es conseguir profesionales que trabajen en este sector, sin embargo estas barreras no son tan significativas y las demás son fáciles de enfrentar.

POSIBILIDAD ENTRADA NUEVOS COMPETIDORES

* ¿Cuánto tendrían que invertir para entrar?

Su inversión variaría en función de las instalaciones de la empresa, sus recursos (luz, agua…), su mantenimiento y el número de profesores contratados entre otros.

También se verían influenciados por su localización.

* ¿Pueden ofrecer un producto distinto del tuyo?

Pueden crear pequeñas diferencias entre ambos negocios, pero no serían un problema para nosotros dado que la esencia de ambos negocios seguiría siendo la misma.

* ¿Pueden acceder a los canales de distribución, mayoristas, minoristas, clientes, etc.?

Sí, no existen a penas barreras en este aspecto para ninguna de las 2 empresas.

* ¿Se necesitan requisitos legales exigentes?

En nuestro caso no, pero esto puede variar en función de la localización de la empresa.

PRODUCTOS SUSTITUTIVOS

* ¿Hay productos sustitutivos a vuestro producto?

Podemos encontrar otras disciplinas dentro del baile, pero en este caso apostaremos por el urbano, una rama que actualmente está en crecimiento al contrario que la mayoría de sus “hermanas”.

* ¿Qué productos pueden satisfacer la misma necesidad que el tuyo sin llegar a ser lo mismo?

Dependiendo de la función en la que nos fijemos podemos encontrar diferentes productos sustitutivos, por ejemplo, respecto al bienestar físico encontramos a los gimnasios, respecto a la función de entretenimiento existen, entre otros, los cines, etc.

Aun así el baile resulta una prioridad para muchas personas y una elección clara respecto a las opciones anteriormente mencionadas.

PODER NEGOCIADOR DE LOS PROVEEDORES

* ¿Hay muchos proveedores donde elegir?

Sí, al tratarse de bienes no especializados existe una gran cantidad de proveedores posibles.

* ¿Si un proveedor no te gusta, puedes cambiar y comprar otro producto similar?

Tal y como explico en el apartado anterior no tendría problema, podría cambiar en cualquier momento.

* ¿Le compras gran cantidad de producto al proveedor y ello permite negociar precios, o le compras poco y no hay fuerza para negociar?

Realmente no necesitaré un contacto con los proveedores constante, trataremos de comprar todos los recursos necesarios para desarrollar la actividad al comienzo, por lo que se realizará una gran compra inicial en la que sí podremos negociar.  
En un futuro, en caso de ser necesaria la realización de más compras será en pequeñas cantidades, por lo que no tendremos mucho juego a la hora de negociar.

PODER NEGOCIADOR DE LOS CLIENTES

* ¿Hay escasos y no puedes negociar mucho?

Se identifica que el mayor poder de negociación de los proveedores lo tienen los profesores que darían las clases de baile ya que sin ellos el negocio pierde su esencia, pues se observa que éstos tienen el conocimiento. Además, se debe tener una muy buena estrategia para encontrar y mantener profesionales en el tema que lideren las clases, se debe hacer una buena gestión de personal, mantenerlos motivados sabiendo que son el recurso más valioso de la empresa.

* ¿Pueden comprar otro producto similar al tuyo que cubra su necesidad?

Dependiendo de la función en la que nos fijemos podemos encontrar diferentes productos sustitutivos, por ejemplo, respecto al bienestar físico encontramos a los gimnasios, respecto a la función de entretenimiento existen, entre otros, los cines, etc.

Aun así el baile resulta una prioridad para muchas personas y una elección clara respecto a las opciones anteriormente mencionadas.

* ¿Te compran mucho los clientes y tienen poder para negociar precios?

Hoy en día hay muchos medios para instruirse en baile, y así obtener el servicio por sí mismos. Los clientes también tienen mucho poder de negociación en términos de estabilidad, ya que en este tipo de negocios por lo general, los clientes compran mensualmente el servicio.

3º. Analiza el grado de estabilidad, complejidad, integración y hostilidad del entorno donde vas a implantar tu proyecto de empresa

GRADO DE ESTABILIDAD

* ¿Es un entorno donde se producen muchos cambios o pocos? ¿Por qué?

Los entornos más predominantes son el social, económico y político, pues reflejan el estado del país y sus habitantes en materia de ingreso disponible, cultura, acceso a vivienda y alimentos. Con respecto al entorno político, hay una gran influencia porque la rentabilidad del negocio depende en gran parte de la estabilidad política que se tenga y sus respectivos riesgos políticos.

GRADO DE COMPLEJIDAD

* ¿Se requieren muchos conocimientos y de distinto tipo para dirigir una empresa de ese sector o no se necesita estar actualizándose constantemente?

No, se trata de una disciplina que requiere mucha práctica para ser dominada pero no surgen a penas cambios que requieran de una formación constante.

Respecto a la dirección de la empresa podemos decir que es sencilla, además al ser un negocio pequeño, unas nociones básicas de contabilidad servirán para administrar gran parte de el mismo.

GRADO DE INTEGRACIÓN

* ¿Se va a vender el producto en un solo mercado o hay distintos mercados donde puede venderse?

Los servicios ofrecidos por nuestro negocio pueden encontrarse en todo el mundo, pero dado que se trata de una actividad eminentemente presencial la única empresa relevante es aquella que esté asentada en León.

GRADO DE HOSTILIDAD

* ¿Hay mucha competencia en este sector y hay que reaccionar con rapidez?

A nivel nacional e internacional la competencia es considerable, sin embargo, en nuestro ámbito (León) existe un único negocio relacionado con esto, por lo que la competencia no supone un problema.

* ¿Es un sector donde la competencia no para de sacar innovaciones?

Dado que mi empresa no requiere de una tecnología avanzada no estamos influenciados por los avances de este tipo.

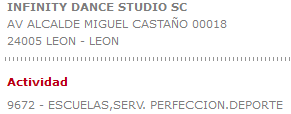
4º. Vamos a observar a la COMPETENCIA de mi negocio para ello debes analizar y estudiar 1 empresa de tu competencia describiendo cómo son sus productos, precios, etc

REDACTA INFORMACIÓN PUBLICADA

* Recoge información de asociaciones profesionales de tu sector.

Como he comentado en varios puntos anteriores, la única empresa del mismo tipo en nuestro ámbito (León), es Infinity Dance, un negocio con muchos puntos fuertes aunque no perfecta, como analizaremos más adelante.

* Busca empresas en la Cámara de Comercio de León.



SI ERES COMERCIO RECORRE Y VISITA LOCALES DE LA COMPETENCIA

* Indica qué es lo que hace mejor la competencia y qué puedes hacer tu mejor.

La competencia da una imagen impecable, tanto en las instalaciones como en las redes sociales, cuentan con buenos profesionales y tienen unos precios asequibles.

Por el contrario no resulta sencillo comunicarse con ellos, además los grupos suelen estar completos y no ofrecen la posibilidad de alquilar sus instalaciones durante un tiempo determinado.

* Describe cuántas empresas hay por la zona, haz un mapa, cuántos clientes entran, qué productos tienen.

En León solo existe una empresa de estas características (Infinity Dance), la cual ya ha sido mencionada en una gran cantidad de puntos, la cual se encuentra en Av. Alcalde Miguel Castaño 18.

Actualmente a causa del covid-19 no tienen clientela física, pero en condiciones normales tienen una alta concentración de personas en sus instalaciones.

Por último, respecto a su oferta, es prácticamente la misma que ofreceremos en nuestra empresa, a excepción de la alquiler de un espacio para ensayar o realizar coreografías/videoclips.

LAS MEJORES DE LA COMPETENCIA

* Visita las webs de la competencia y elige las 2 3 mejores.

<https://infinitydancestudio.es/>

* ¿Cuáles son sus puntos fuertes? ¿Tienen algún punto débil?

El diseño de su página web, la imagen que proporcionan en redes sociales y sus instalaciones están realmente cuidadas, dando una fuerte sensación a profesionalidad y confianza.

Personalmente considero que hay una carencia en la comunicación con la propia empresa, es decir, ofrecen la posibilidad de comunicarte con ellos dos únicos método (correo electrónico y teléfono), lo cual considero un tanto insuficiente.

Adjuntan también sus redes sociales pero si tratas de comunicarte con ellos por este método no recibirás contestación alguna.

Otro aspecto a tener en cuenta es que solo existe la posibilidad de matricularte al comienzo de curso en septiembre.

Además no incluyen información vital como el coste de su formación, incluyendo únicamente el precio de la matrícula.

MI COMPETENCIA DIRECTA

* Cuántos son, dónde están, cuánto venden, qué venden, qué precios, estrategias de publicidad, satisfacción de los clientes, estrategia de mercado, puntos fuertes y débiles.

Parte de este punto ya está respondido en la categoría anterior: “LAS MEJORES DE LA COMPETENCIA”

Sobre el grado de satisfacción cabe mencionar que su clientela está realmente satisfecha con el servicio que ofrece Infinity Dance.

Utilizan las redes sociales y las exhibiciones para publicitarse.

5º. Analizando mi D.A.F.O Tras el análisis del entorno general y específico de tu negocio conviene que elabores la matriz DAFO de tu proyecto identificando las debilidades o puntos débiles y fortalezas o puntos fuertes de tu negocio , así como las a menazas u obstáculos y las oportunidades que te proporciona el entorno general.

|  |  |
| --- | --- |
| **Debilidades** | **Amenazas** |
| - Servicio no único.  - Academia muy nueva.  - Pocos alumnos al comienzo. | - Poca variedad de estilos.  - Los profesores pueden irse a la competencia. |
| **Fortalezas** | **Oportunidades** |
| - Muy buen servicio al cliente.  - Precios razonables.  - Capacidad para adaptarse.  - Profesores con experiencia. | - Creciente preocupación por el bienestar físico.  - Poca competencia.  - Posibilidades de cooperación con la competencia.  - Posibilidad de expansión. |

Breve conclusión de tu DAFO:

Como podemos observar existen una gran cantidad de oportunidades y fortalezas que usar a nuestro favor, además, las amenazas puedes ser corregidas con facilidad a medida que la empresa cobra importancia en León.

6º. Realiza tu ANÁLISIS C.A.M.E. y plantea alguna estrategia Utiliza algún diseño de representación gráfica. En concreto determina que acciones vas a llevar a efecto.

|  |  |
| --- | --- |
| **Corregir** | **Afrontar** |
| - Darse a conocer mediante diferentes tipos de publicidad.  - Buscar alianzas con otras empresas reconocidas. | - Aumentar la posibilidad de formación.  - Establecer políticas adecuadas. |
| **Mantener** | **Explotar** |
| - Formación del profesorado.  - Mantener valores de la empresa. | - Poca competencia.  - Preocupación por la imagen personal. |

* Mantener tus puntos fuertes.

Se debe mantener el alto nivel de experiencia de los profesores, brindándoles cursos, congresos y capacitaciones cada 6 meses o cada año, además se debe tener muy en cuenta los valores y visión de la empresa, los cuales serán definidos en apartados posteriores.

* Corregir tus puntos débiles.

La imagen de la academia todavía es poco reconocida, es por esto que se debe corregir. Se debe hacer mucha más publicidad tanto en redes como a través del boca a boca. También se podría hacer alianzas o eventos con otras marcas reconocidas para poco a poco lograr el reconocimiento de la academia.

* Explotar las oportunidades del entorno.

La oportunidad que se debe explotar es la poca competencia que hay en León actualmente, haciendo mucha publicidad para atraer nuevos consumidores en el mercado. Esta es una estrategia relativamente más fácil de aplicar en un mercado poco concentrado ya que hacer que clientes de la competencia cambien de academia es más difícil que atraer a consumidores totalmente nuevos en el mundo de la danza.

Otra oportunidad que se debe explotar es la tendencia a un estilo de vida saludable.

* Afrontar las amenazas del entorno.

A medida que la empresa crezca se debe aumentar la oferta de géneros, siempre y cuando sean compatibles con los iniciales, manteniendo así la esencia de la empresa.

Además se deberá tener muy en cuenta la opinión y recomendaciones del profesorado, pues son el corazón del negocio, serán reconocidos por sus logros y se buscará su comodidad y conformidad dentro de lo posible con el fin de mantenerlos contentos y evitar que se vayan a la competencia.

7º. Localización de la empresa. Indica dónde se localizaría tu empresa y los criterios utilizados conforme los siguientes factores

* Cercanía a los clientes o polígono industrial.

Es fundamental que este negocio se encuentre cercano a zonas residenciales, especialmente aquellas con mayor concentración de jóvenes.

* El coste del alquiler.

Se buscará el equilibrio entre el precio del alquiler y la localización más adecuada, cifra que rondará los 100.000 euros aproximadamente.

* La idoneidad de las características del local.

El local debe estar entre los 130 y 150 metros cuadrados, así mismo el suelo deberá ser de parqué y contar con un vestíbulo, un vestuario y 3 salas principales para impartir las clases.

* La competencia de la zona.

En León solo existe una empresa de estas características (Infinity Dance), que ya ha sido mencionada en una gran cantidad de puntos, la cual se encuentra en Av. Alcalde Miguel Castaño 18.

Se buscará un local en una localización lejana a este negocio pero aún así en una zona residencial.

* La demanda del producto en esa zona.

Al existir una oferta reducida, la demanda del producto es mayor de la que puede afrontar la competencia. Esto se traduce en grupos completos la mayor parte del tiempo y clientes que no pueden satisfacer sus necesidades.

Además, como ha sido mencionado en apartados anteriores este tipo de negocios están experimentando un importante crecimiento gracias a la preocupación creciente por el aspecto físico y la salud en general.

* La facilidad de acceso o de salida.

Las barreras de entrada no son muy altas, debido a que si bien se requiere buen capital, la inversión no es alta. Además una de las mayores barreras es conseguir profesionales que trabajen en este sector, sin embargo estas barreras no son tan significativas y las demás son fáciles de enfrentar.

De lo anterior se concluye que la rivalidad entre competidores en el sector a estudiar “no es alta”, puesto que este se encuentra en fase de crecimiento y no hay presencia de muchos competidores en el mercado. Es un sector que no está saturado y además las barreras de salida son bajas y los costos fijos no son muy elevados.

* La existencia de recursos humanos.

Existe una cantidad elevada de profesionales de este ámbito en desempleo, por lo que no resultará complicado encontrar a gente dispuesta para trabajar en nuestro negocio, incluso en León.

* Posibilidad de trabajar en co-working.

En este negocio la posibilidad de trabajar en co-working es bastante amplia aunque realmente no merece tanto la pena. No precisamos de unas instalaciones ni una maquinaria especializada, lo que supone un coste bastante asequible para nosotros.

8º. Una vez realiza da la anterior pregunta crea tu propia identidad empresarial. Define y redacta cual va a ser la filosofía de tu empresa. Concreta la Misión, Valores y Visión empresarial, así como la manera de transmitir la imagen corporativa misión

**Misión:**

Ofrecer clases de ritmos urbanos a niños, jóvenes y adultos, de manera que las personas bailen para ellas mismas, liberen y expresen sentimientos a través del baile. Ofreciendo un espacio incluyente, en el cual las personas se sientan parte de un mismo propósito, se relacionen con los demás y se sientan a gusto para estar en el lugar el tiempo que deseen.

**Visión:**

Para el 2023 será la mejor academia de baile en León, reconocida por el alto nivel de profesionalismo y la contribución a la salud mental, al bienestar y a la felicidad de los alumnos.

**Valores:**

* Transparencia.
* Honestidad.
* Libertad.
* Adaptabilidad.
* Constancia.
* Cercanía.

8º. Desarrolla tu imagen corporativa

* ¿Cómo transmitir en el día a día la imagen corporativa?

Se debe escoger correctamente a los profesores que van a dar las clases pues estos son los que marcan la diferencia a la hora de seleccionar el servicio. La calidad de los profesores es el factor que más se aprecia por parte de los clientes, para ellos es indispensable tener un excelente profesor a la hora de asistir a una clase de baile.

Se entiende por esto que los profesores deben dar una buena imagen dado que serán la cara de la empresa. Para ello deberán seguir un modelo de vestimenta proporcionado por la empresa, el cual se basará en prendas deportivas tales como sudaderas o camisetas de deporte con el logo de nuestra empresa.

* Identidad visual: logotipo, colores, papelería, vestimenta, otros

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***Logotipo*** | ***Colores*** | ***Vestimenta*** |
|  |  |  |

9º. Contesta a las siguientes cuestiones relacionadas con los contenidos de la unidad y que exigen la búsqueda de información y de tu reflexión.

* Busca en internet tres ejemplos de empresas que tengan recogido una declaración de Responsabilidad Social Corporativa. Expón en un breve resumen sus principios.

**Mercadona, solidaridad y medio ambiente:**

Una de las principales acciones que lleva a cabo se centra en la descarga nocturna silenciosa, con la que se trata de no molestar a las personas que viven próximas a sus tiendas.

Por otro lado, participan en multitud de programas de donación a bancos de alimentos y cuentan con la medida llamada “tienda ecoeficiente” que busca una mayor optimización del uso de la energía.

**LEGO y la equidad de género:**

Desde hace años la empresa trata de concienciar sobre la igualdad de género mediante la producción de figuras de diferentes profesiones representadas por ambos géneros. De esta forma, profesiones predominadas por alguno de los dos sexos serán representadas también por figuras del sexo opuesto.

**Heldergroen, en busca del bienestar de sus empleados:**

A las 18h en punto, ni un minuto más, suena la campana que marca el final de la jornada y nadie, absolutamente nadie, puede quedarse trabajando más. Según cuentan, lo que quieren es que todos los empleados se sientan a gusto y descansados para poder trabajar con ganas cada día.

A la hora exacta del fin de jornada, las mesas y todo el material de trabajo desaparecen, para que sus empleados no puedan continuar trabajando aunque quisieran.

* Indica el área al que pertenecen.

Responsabilidad medioambiental, laboral, con la comunidad y con el mercado.

* Describe las acciones concretas que en materia de Responsabilidad Social Empresarial, puedes desarrollar en tu idea de negocio e indica los recursos que necesitas para llevarla a cabo: contactos, colaboraciones, dinero, materiales, etc.

En mi negocio se incorporarán diferentes acciones en materia de RSE, entre ellas encontraremos políticas laborales que buscarán siempre la máxima comodidad de los trabajadores mediante todos los recursos que pueda ofrecer la empresa.

También se realizarán actividades de concienciación social mediante la participación en eventos benéficos, destinando las ganancias de otras competiciones a ONGs reconocidas y recogiendo prendas de ropa de segunda mano para su posterior donación a personas sin recursos.

Por supuesto se buscará la reducción del uso de recursos, tales como el papel, el agua y la luz, reciclando la mayor cantidad de productos posible.