

## TEMA 02: ESTUDIO DE MERCADO

- Empresa: Conjunto integrado de varios elementos que actúan de manera coordinada.

- Entorno: Es todo lo que rodea a la empresa.

- Macroentorno: Factores que afectan a la empresa que no se pueden controlar. Factores:

- Político: lo que puede un gobierno influir en la economía.
- Económico: tasa de inflación, cambio de tipo de moneda, interés.
- Social: tendencia cultural, datos demográficos, etc.
- Tecnológico: tendencia a innovaciones y adaptarse a las nuevas tecnologías.
- Ambiental: determinados por el clima, leyes de protección ambiental.
- Legal: cambios de legislación, cuotas, recursos e impuestos.

- Microentorno: Elementos relacionados en forma permanente con la empresa. (influye en las operaciones como en los resultados). Algunos elementos:

- Clientes: son la variable de mayor importancia para las empresas
- Competidores: existen dos tipos...
  - Los que producen bienes o servicios similares a los que ofrece la propia empresa.
  - Los que pueden influir en los cambios de preferencia de los clientes en comprar algo distinto.
- Proveedores: empresas o personas que facilitan los servicios, insumos, bienes intermedios o bienes finales.

- Estudio de mercado:

- Fuentes de la información:
  - Información primaria: datos nuevos mediante encuestas, observaciones, experimentaciones, cookies, etc.
  - Información secundaria: datos no generados a propósito.
    - Interna: Estudio de mercado previos, estadística, etc.
    - Externa: Censos oficiales, estudio del sector.
- Herramientas para realizar un estudio de mercado:
  - Sondeos por encuestas: El más utilizado, obtiene diferentes opiniones en un tiempo breve.
  - Entrevista: Permite recoger información más amplia.
  - Experimentación: Pruebas de mercado con un grupo reducido de personas.
  - Observaciones: El investigador se hace pasar por un cliente y llega a preguntar dudas.

- Análisis DAFO: técnica indispensable para analizar la situación actual de tu negocio y poder tomar decisiones.

- Debilidades: aspectos limitadores de la capacidad de desarrollo del negocio.
- Amenazas: factores externos que puedan impedir la ejecución de la estrategia empresarial.
- Oportunidades: factores ajenos que favorecen el desarrollo o aporta mejoras al negocio.
- Fortalezas: recursos internos, posición de poder y ventaja competitiva propia del negocio.

- Plan de producción: persigue concretar todos los aspectos técnicos y organizativos que conciernen a la elaboración de los productos.

- Descripción técnica: tomar decisiones sobre qué, como y cuando producir en función de las previsiones de venta.
- Descripción organizativa: para producir se debe organizar los recursos físicos, humanos y económicos.

- Responsabilidad Social Corporativa: se refiere a todas las acciones que desarrollan las empresas para contribuir al bienestar económico, social o medioambiental de la sociedad, más allá de las leyes.

## TEMA 03: TRAMITES Y DOCUMENTACIÓN

### - Clasificación de las empresas:

- Según su titularidad:
  - Empresas públicas: controladas por el Gobierno (central, autonómico o local).
  - Empresas privadas: creadas por particulares para obtener beneficios.
- Según su forma jurídica:
  - Empresario individual: un único propietario (sin socios, pero tiene empleados).
  - Sociedades: empresas con uno o varios socios (pueden tener trabajadores).

### - Franquicias: es un acuerdo entre dos partes independientes.

- El **franquiciador**, que cede el uso de su marca, conocimientos y marketing.
- El **franquiciado**, que gestiona el negocio siguiendo las indicaciones del franquiciador y le paga regalías o royalties.
- Este modelo permite al franquiciador expandir su negocio sin asumir todos los riesgos ni grandes inversiones, mientras que el franquiciado inicia un negocio probado, con apoyo técnico y una clientela asegurada.

### - Elección de la forma jurídica:

- Elegir la forma jurídica de una empresa es clave y debe pensarse bien desde el inicio, ya que afecta temas como el número de socios, el capital necesario, los impuestos, la protección del patrimonio personal y la imagen ante clientes. Aunque puede cambiar con el tiempo si las circunstancias lo requieren, hacer este cambio implica trámites y costos. Por eso, es mejor analizar desde el principio cuál es la opción más adecuada para el negocio.

### - Funcionamiento de una sociedad: criterios:

- Número de socios:
  - Empresario individual: no puede tener socios, pero si contratar empleados.
  - Sociedades: pueden tener uno o más socios, según el tipo de sociedad (mínimo tres socios en cooperativas y sociedades laborales).
- Capital inicial:
  - Empresario individual: no necesita de capital inicial ni registro en el Registro Mercantil.
  - Sociedades: Requiere un capital mínimo, que varía según el tipo de sociedad.
- Responsabilidad legal:
  - Empresario individual: la responsabilidad es ilimitada, el patrimonio personal puede ser afectado por las deudas de la empresa.
  - Sociedades: la responsabilidad es limitada al capital aportado por los socios, su patrimonio personal no está en riesgo.
- Cuestiones fiscales:
  - Empresario individual: tiene la obligación de tributar el IRPF.
  - Sociedades: tiene la obligación de tributar el IRPF o el impuesto sobre sociedades en función de la forma jurídica de la empresa.
- Tramites a realizar:
  - Empresario individual: requiere menos requisitos para iniciar la actividad económica.
  - Sociedades: debe cumplir varios requisitos para iniciar la actividad económica.
- Transmisión de porcentaje en la empresa:
  - Empresario individual: Al ser único socio, no tiene limitaciones al respecto.
  - Sociedades: Sujetas a normas:
    - S. Limitada: pueden tramitar sus participaciones solo a otros socios de la empresa o a familiares.
    - S. Anónima: pueden vender libremente sus acciones.

- Aclaraciones sobre las responsabilidades: se refiere a como se pagan las deudas de la empresa si los bienes de esta no son suficientes:

- Responsabilidad limitada: solo se usan los bienes de la empresa para pagar las deudas.
- Responsabilidad ilimitada: se usan los bienes de la empresa, lo restante lo pagan los socios.

- Carga fiscal:

- Impuesto de sociedades: Es fijo, normalmente del 25%, sin importar cuánto gane la empresa. Para nuevas empresas, es del 15% los primeros dos años con beneficios, y las cooperativas protegidas pagan el 20%.
- IRPF: Varía según los beneficios; a mayor ganancia, mayor impuesto (tramos del 19% al 45%). Es más alto que el impuesto de sociedades. Se paga al hacer la declaración de la renta en mayo y se presentan pagos trimestrales del 20% de los beneficios (9% para nuevas empresas).

- Empresario individual: es una persona que gestiona y controla una empresa en su propio nombre, responde personalmente por las deudas.

- Características:
  - No tiene una regulación específica, solo se rige por el Código de Comercio y el Código Civil.
  - Tiene control total de la empresa.
  - No requiere trámites complejos para empezar, y no hay límites en el capital que puede aportar.
- Ventajas:
  - Ideal para empresas pequeñas.
  - Pocos tramites y menos costos porque no se crea una persona jurídica aparte.
- Inconvenientes:
  - Responde con su patrimonio personal por las deudas.
  - Puede afectar el patrimonio del cónyuge según el régimen matrimonial.
  - Si los beneficios son altos, los impuestos pueden ser elevados, más que los de una sociedad.

- Sociedad limitada: es un tipo de empresa en la que el dinero está dividido en partes llamadas **participaciones**, que pertenecen a los socios.

- La principal ventaja es que, si la empresa tiene deudas o pierde dinero, los socios no tienen que pagar con su propio dinero. Solo pierden el dinero que pusieron para formar la empresa.
- Características principales:
  - Regulada por la Ley 2/1995, que permite crear sociedades limitadas con un solo socio (S.L. unipersonal).
  - Es una sociedad capitalista, lo que significa que su funcionamiento depende principalmente del capital aportado, no de las personas.
  - El capital social debe ser de al menos 1 euro y debe estar desembolsado desde el principio.
  - El nombre de la empresa debe incluir "Sociedad de Responsabilidad Limitada" o sus abreviaturas "S.L." o "S.R.L.".
- Tipos de sociedades limitadas:
  - Unipersonal: Con un solo socio, que puede ser una persona física o jurídica.
  - Multipersonal: Con dos o más socios, aunque todas las participaciones pueden ser transferidas a un único socio.

- Sociedad anónima: es una empresa donde el capital se divide en **acciones**, que pueden ser compradas y vendidas libremente. Se tiene que empezar pagando 60mil euros.

- Órganos principales de la S.A.:
  - **Junta General de accionistas:** Reúne a los accionistas para tomar decisiones importantes, puede ser ordinaria (una al año) o extraordinaria (cuando sea necesario).
  - **Administradores:** Son responsables de la gestión diaria de la empresa, convocan las juntas y gestionan las cuentas.

- Tramites para la creación de la empresa:

- La Ventanilla Única Empresarial (VUE) ofrece servicios integrados de tramitación y asesoramiento empresarial. Asimismo, puede realizar funciones propias de un PAIT.
- Recursos para facilitar la tramitación:
  - Sistema RED: Cualquier empresa puede realizar aquí sus gestiones ante la Seguridad Social.
  - Sistema contrat@: Trámites ante el SEPE (Servicio Público de Empleo Estatal).
- Tramites:
  - Tramites de constitución:
    - Empresario individual: no requiere ningún trámite específico.
    - Sociedades:
      - Certificación negativa de la denominación social
      - Apertura de cuenta bancaria
      - Redacción de los estatutos
      - Firma de la escritura
      - Liquidación del ITP/AJD (Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados)
      - Solicitud del NIF
      - Inscripción en el RM (Registro mercantil)
  - Tramites de puesta en marcha:
    - Empresario individual:
      - Alta en el IAE
      - Alta en el IVA
      - Declaración previa de inicio de actividad
      - Elección régimen IRPF
      - Alta en el RETA (Régimen Especial de Trabajadores Autónomos)
      - Inscripción de la empresa en la seguridad social (Si contrata trabajadores)
      - Afiliación y alta de los trabajadores
      - Legalización de libros oficiales
    - Sociedades:
      - Obtención del NIF Legalización de los libros
      - Alta en el IAE
      - Alta en el IVA
      - Declaración previa de inicio de actividad
      - Alta en el RETA de los socios
      - Inscripción de la empresa en la seguridad social (Si contrata trabajadores)
      - Afiliación y alta de los trabajadores en el Régimen General
      - Comunicación de apertura
      - Sellado del libro de visitas
      - Solicitud de licencias municipales
      - Inscripción en el Registro de la Propiedad o Industrial

- Tramites de constitución: son los que hacen que la empresa tenga personalidad jurídica (que este legalmente reconocido). Requisitos para las sociedades:

- **Certificación negativa de la denominación social:** Se necesita un certificado para asegurarse de que el nombre de la empresa no esté siendo usado por otra.
- **Elaboración de los estatutos y firma de la escritura de constitución:** Los estatutos sociales son las reglas que regirán la empresa (nombre, capital, socios, etc.), y deben ser redactados, preferentemente con un abogado o notario. La escritura de constitución es el documento que detalla la propiedad de la empresa y su estructura administrativa, y debe ser firmada ante notario.

- **Solicitud del NIF provisional:** El NIF es el número de identificación fiscal de la empresa ante la Agencia Tributaria. Inicialmente se recibe un NIF provisional, que luego se cambia por el definitivo.
- **Inscripción de la sociedad en el Registro Mercantil:** Al igual que las personas se inscriben en el Registro Civil, las empresas deben inscribirse en el Registro Mercantil para formalizar su existencia.
- **Liquidación del impuesto ITP/AJD:** Cuando se ingresa el capital inicial en la cuenta bancaria, se debe pagar un impuesto sobre transmisiones patrimoniales (1% del capital). Este impuesto también se paga cuando la empresa se disuelve y reparte sus bienes entre los socios.

- Tramites de puesta en marcha: los tramites varían según el tipo de empresa, pero generalmente se dividen en tres categorías.

- Obligaciones fiscales con Hacienda:
  - **Obtener el NIF definitivo** para identificar la empresa ante Hacienda.
  - **Alta en el Censo de Empresarios** para que la Agencia Tributaria conozca a los que deben pagar impuestos.
  - **Alta en el Censo de IVA** para poder gestionar el IVA en las facturas.
  - **Alta en el IAE (Impuesto de Actividades Económicas)** si se realiza una actividad empresarial o profesional.
- Obligaciones con la Seguridad Social:
  - Todos los trabajadores deben estar dados de alta en la Seguridad Social y cotizar mensualmente. Los socios que trabajan también deben cotizar.
  - La empresa debe estar inscrita en la Seguridad Social con un número de identificación.
  - **Alta de los trabajadores** en el **Régimen General** (para empleados) y en el **Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA)** para los socios o autónomos.
  - **Alta de los socios en el RETA** si son autónomos.
  - **Libro de visitas** obligatorio para mostrar a los inspectores de trabajo.
- Otros tramites:
  - La empresa debe cumplir con otros requisitos específicos según su actividad y tipo de negocio.

## SEGUNDA EVALUACION EIE

### TEMA 4 – GESTION DEL MARKETING Y DE LOS RRHH

1.- Marketing... Procesos para optimizar los objetivos corporativos mediante las necesidades del público.

2.- Evolución del marketing: Del producto al cliente.

- Marketing tradicional... centrado en cuatro elementos del negocio: producto, precio, promoción y distribución. Denominado marketing mix o 4P.
- En la actualidad el foco es el cliente. Marketing 4C (cliente, coste, conveniencia y contenidos), evita alabanzas al producto.

3.- Cuidar la relación con el cliente:

- M. relacional o de atracción... los usuarios serán los que accedan al contenido web de la empresa, en busca de información o de algún premio.
- M. de contenidos... Distribuir contenido relevante para los clientes (post, twitters, RRSS, revistas).
- M. de afiliación... especializado para la obtención de resultados, como registrarse en un formulario.
- M. social... Desarrolla acciones que mejoran el bienestar personal de los clientes.
- M. social – verde... Acciones corporativas que mejoren el cuidado del medio ambiente.

4.- Mejorar el producto:

- M. sensorial... Busca generar una experiencia placentera a todos nuestros sentidos.
- M. olfativo... Estimula el sentido del olfato para aumentar la experiencia placentera con el producto.
- M. auditivo... Persigue convertir una marca en una experiencia musical.

5.- Cooperar o competir con los rivales:

- M. de guerrilla, radical o extreme... Busca diferenciarse de los rivales a través de medios no normales.
- M. cooperación... Unión temporal de empresas para realizar una campaña promocional conjunta.
- M. B2B... Empresas que ofrecen sus servicios a otras empresas, sus consumidores no son clientes.

6.- Herramientas de marketing:

- M. Tradicional:
  - Objetivo: Llegar a toda la población, ya que el producto es bueno y se venderá por sí mismo.
  - Público objetivo: Masivo e indiferenciado.
  - Campaña publicitaria: Medios pasivos, sin distinciones entre clientes.
- M. Directo:
  - Objetivo: Comunicar con los clientes una interacción 1 a 1.
  - Público objetivo: Clientes seleccionados previamente en base a un criterio.
  - Campaña publicitaria: Medios masivos que permitan un acercamiento individual.
- M. Alternativo:
  - Objetivo: Acciones masivas según a que segmento de mercado se dirigen.
  - Público objetivo: Clientes potenciales y habituales.
  - Campaña publicitaria: Cualquier medio que permita la interactividad con el consumidor.
  - Medios de comunicación: Herramientas tradicionales y nuevas técnicas digitales.

7.- Gestión de los RRHH... se ocupa de seleccionar, contratar, formar, emplear y tener al personal de la organización, así como los colaboradores externos que trabajan con freelance o autónomos.

### TEMA 5 – FUENTES DE FINANCIACIÓN

1.- Fuentes de financiación... proceso de detectar necesidades y de encontrar recursos necesarios para satisfacerlas, constituye el PLAN FINANCIERO de una empresa.

- Recursos propios... Capital que no hay que devolver.

- Financiación ajena... Aportación externa que generan deuda.

2.- Financiación con recursos propios... no deben ser devueltos (solo en caso de disolución), cuanto mayor sean los recursos propios menor será la financiación ajena.

- Capital social... aportaciones realizadas por los socios, determinan el porcentaje de propiedad y \$.
- Ampliaciones de capital... inyecciones posteriores de capital.
- Business Angel... Inversor particular, empresario experimentado, que se convierte en socio temporal.
- Crowdfunding o microliderazgo... Son páginas web que publican proyectos en busca de financiación.

3.- Otras formas de financiación:

- Beneficios no repartidos... Pueden ahorrarse para futuras inversiones o por si hubiera imprevistos.
- Subvenciones: Ayudas económicas de la administración u organismos públicos (no se devuelven).
- Concurso de emprendedores... Convocatoria de premios que impulsan el emprendimiento.
- Reducir costos... Se suele recurrir a despidos colectivos.

4.- Financiación ajena... Capital aportado por personas que no pertenecen a la empresa (genera deuda).

- A largo plazo... Préstamos y créditos son la principal fuentes, pueden provenir de amigos o familiares, lo más habitual es solicitar a una entidad bancaria.
  - Préstamo... Dinero que se devuelve en un plazo determinado de tiempo junto con intereses.
  - Crédito... Dinero que una entidad pone a disposición, se usa en caso de necesidad.
  - Alquiler... Consiste en alquilar en lugar de comprar los bienes o equipos necesarios.
    - Renting... Incluye gastos de mantenimiento (vehículos, ordenadores).
    - Leasing... Con opción a compra por el valor residual del bien.
- A corto plazo... Están influidas por la necesidad de liquidez inmediata, de manera que la empresa este abastecida por los proveedores y, además, cobre puntualmente de sus clientes.

## TEMA 6 – VIABILIDAD EMPRESARIAL

1.- Plan financiero... Proyección de cómo se usarán los recursos monetarios disponibles y de cómo tener más.

- Plan de tesorería... Detalla el grado de liquidez disponible.
- Cuenta de resultados... Información para saber si se gana o se pierde dinero.
- Balance... Da información patrimonial de la empresa, indicando cual es el valor de la empresa.

2.- Viabilidad de la empresa... Estudio que pretende prever el éxito o fracaso de un negocio, criterios:

- V. Económica... Evalúa si un proyecto puede generar beneficios y ser rentable a largo plazo.
- V. Financiera... Se centra en la disponibilidad de recursos para llevar a cabo el proyecto.
- V. Comercial... Determina si existe un mercado para el producto o servicio ofrecido.
- V. Legal... Verifica que el proyecto cumpla con todas las leyes y regulaciones para evitar problemas.
- V. Medioambiental... Evalúa que el proyecto sea sostenible y que cumpla con las normativas verdes.
- V. Técnica... Analiza si se dispone de la tecnología y las capacidades técnicas necesarias.

3.- Punto muerto o umbral de rentabilidad... Representa el nivel mínimo de ventas necesario para fabricar.

4.- Ratios... Son índices o valores numéricos que permiten efectuar el análisis económico y financiero.

- El **cash Flow** es la cantidad de dinero generada. Se calcula restando los gastos de los ingresos.
- El **fondo de maniobra** es el excedente de activos corrientes frente a los pasivos corrientes.

5.- Quiebra, concurso de acreedores y suspensión de pagos.

- Quiebra... La empresa es insolvente porque las obligaciones de pago son superiores al patrimonio total.
- Concurso de acreedores... Proceso legal que se origina cuando una persona o empresa es insolvente.
- Suspensión de pagos... La empresa dispone de patrimonio para responder a sus deudas, pero carece de liquidez.