

Iniciación a la actividad emprendedora y empresarial

PRIMER CICLO DE LA ESO



ÍNDICE

1. Autonomía personal, liderazgo e innovación
2. Proyecto empresarial
3. Finanzas

1. ¿Qué quiero?

Los objetivos son el **faro** que nos iluminan el camino hacia nuestros **sueños**. Las personas que definen, escriben y priorizan su lista de objetivos suelen ser las que alcanzan sus sueños.

Concreta tus objetivos

Piensa durante cinco minutos cuáles son tus diez principales objetivos en los próximos cinco años. Escríbelos del más al menos importante.

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.

Fijar objetivos nos ayuda a darle una dirección a nuestra vida y le confiere un **significado**. Tener metas nos da la motivación y la energía necesaria para seguir adelante en el camino. Tanto es así que a veces puede marcar la diferencia entre la vida y la muerte. Viktor Frankl, el psiquiatra austriaco que pasó tres años en los campos de concentración nazis y escribió el famoso libro “El hombre en busca de sentido”, descubrió que **las personas que tenían un sentido de la vida con objetivos precisos eran las que tenían mayores probabilidades de sobrevivir**.

Afortunadamente, hoy no tenemos que enfrentarnos a los campos de concentración pero sí a un gran monstruo que se llama cotidianidad. De hecho, Jim Rohn, empresario y autor de libros de productividad personal, afirmó en una ocasión: “Si no diseñas tu propio plan de vida, lo más seguro es que caigas en el plan de cualquier otro”. Es decir, si no tenemos objetivos, lo más probable es que malgastemos el tiempo realizando tareas intrascendentes y poco gratificantes. Rosario Linares (psicóloga).

- a) Contrasta tus objetivos con los de otros dos compañeros. ¿Son muy diferentes? ¿por qué?
- b) ¿Conocer sus objetivos te ha incitado a modificar los tuyos? ¿por qué?
- c) Pregúntale a tus padres y a tus abuelos qué objetivos tenían a tu edad. ¿Cómo valoran su grado de consecución?

2. ¡Sé inteligente!

El método SMART te permitirá marcar un rumbo hasta tus metas.

Un **objetivo SMART** es:

- Específico (specific). Qué, cómo y por qué.
- Medible (measurable). Tiene que ser posible medirlo.
- Alcanzable (attainable). Su logro ha de ser realista.
- Relevante (relevant). Que determine un aspecto positivo.
- Medible en tiempo (timely). Hay que fijar fechas para lograrlo.

Si uno de tus objetivos es finalizar la ESO con éxito, aplicándole el método SMART:

- Específico (specific). Obtener la titulación de la ESO.
- Medible (measurable). Lo podré medir con la concesión del título.
- Alcanzable (attainable). Tengo capacidad intelectual y de trabajo, si me organizo y soy responsable lo lograré.
- Relevante (relevant). Es fundamental para mis aspiraciones personales y profesionales lograrlo.
- Medible en tiempo (timely). Espero lograrlo en dos años. Iré midiendo mi evolución examen a examen, evaluación a evaluación y curso a curso.

a) Aplica el método SMART a tus cinco primeros objetivos señalados.

b) ¿Qué te ha enseñado la aplicación de este método sobre tus objetivos? ¿Te has replanteado modificar alguno tus objetivos?

c) Comenta brevemente cada uno de los pensamientos del cuadro y relaciónalos con el método SMART.

Pensamientos:

Elige un trabajo que te guste, y nunca tendrás que volver a trabajar en tu vida.

Confucio

La mejor forma de predecir el futuro es creándolo”.

Peter Drucker

“Si puedes soñarlo, puedes hacerlo”.

Walt Disney

“Tanto si piensas que puedes, como si piensas que no puedes, estás en lo cierto”.

Henry Ford

¿Sabes la diferencia entre un sueño y una meta?

... Tan solo una fecha

¡Planifica!

Una vez definidos tus objetivos mediante el método SMART, es necesario planificar su logro. Para esto ordenamos acciones concretas con fechas concretas.

En primer lugar dividimos cada objetivo en cinco subobjetivos. Y después cada subobjetivo en cinco tareas.

Así, el objetivo de alcanzar el título de la ESO, podríamos dividirlo en cinco **subobjetivos** según tus principales carencias: mejorar en inglés, mejorar en asistencia a clase, mejorar en disciplina de estudio, mejorar en lectura y mejorar en matemáticas.

El **subobjetivo de mejorar en inglés** podríamos dividirlos a su vez en **5 tareas**:

- Ver todas las películas y series en versión original subtitulada.
- Escuchar canciones en inglés y traducir sus letras.
- Buscar un nativo para recibir clases particulares.
- Estar más atento a las indicaciones de los profesores en clase.
- Viajar a Irlanda en las vacaciones de verano.

Planificación



Método SMART: Específico, medible, alcanzable, relevante y medible en tiempo

- Desglosa en subobjetivos y tareas al menos tres de tus objetivos prioritarios.
- Señala dos subobjetivos y dos tareas que te resulten muy asequibles. ¿Por qué?
- Señala dos subobjetivos y dos tareas que te resulten muy difíciles. ¿Por qué?

4. Misión y visión

El análisis DAFO nos ayuda a descubrir nuestra situación interna (Fortalezas y Debilidades) y la situación externa (Oportunidades y Amenazas). La misión y la visión personal están muy relacionadas con el DAFO.

La **misión personal** se define en el presente: ¿quién soy?, ¿dónde estoy?, ¿qué es lo que pienso de mí?

“Soy una persona comprometida, me gusta apoyarme en mis amigos y que ellos se apoyen en mí. Soy muy positivo y luchador, pienso que tengo mucho que aprender y mejorar y que a pesar de que la situación general no es fácil, existen muchas posibilidades y mundos por descubrir”

La **visión personal** se define en el futuro: ¿quién quiero ser?, ¿dónde quiero estar?, ¿qué debo pensar de mí?

“Quiero ser una persona de éxito, pero no en sentido estrictamente material. Me gustaría sentirme orgulloso de haber contribuido a mejorar la sociedad y a que mis hijos no hereden los problemas a los que yo me he tenido que enfrentar. En concreto me gustaría formarme para ejercer una profesión de carácter social, en la que día a día percibiera mi efecto sobre el bienestar de la gente.”

Misión ➡ Visión



Martin Luther King - I Have A Dream Speech - August 28, 1963

I have a dream

Martin Luther King leyó su famoso discurso en 1963 en las gradas del Lincoln Memorial de Washington D.C.

Su misión era lograr acabar con la discriminación racial y su visión un mundo mejor, que describió con su célebre “he tenido un sueño”.

- Piensa en tres personas que admires y define su misión y visión personales.
- Define ahora tu misión y visión. ¿Crees que las puedes lograr? ¿por qué?
- Aprende un párrafo del discurso de Martín Luther King y grábate en vídeo representándolo (1 minuto).

5. Mi DAFO

El **análisis interno** consiste en definir nuestras debilidades y fortalezas. Para ello tenemos que ser autocríticos con nuestras aptitudes, actitudes, conocimientos, experiencias, formación... Si es posible, ayuda mucho apoyarse en una persona de confianza para revisarlo.

Ejemplos de **debilidades**:

- Soy inseguro.
- Me cuesta motivarme.
- Soy muy indisciplinado.
- No puedo evitar mirar el móvil cada cinco segundos...

Ejemplos de **fortalezas**:

- Tengo una gran estabilidad emocional.
- Si me motivo soy muy productivo.
- Gestiono muy bien el estrés.
- Tengo mucha memoria.

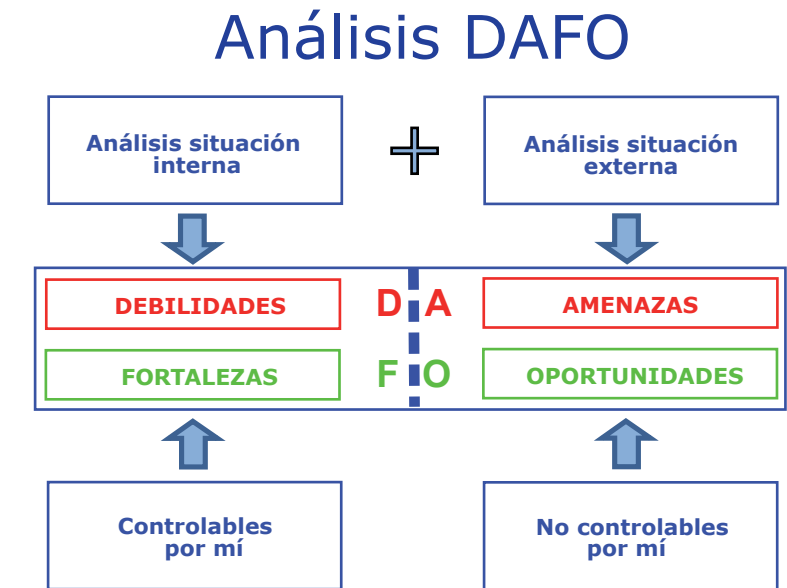
El **análisis externo** consiste en definir y valorar los acontecimientos del mundo exterior que pueden influir en mis logros. Las amenazas son sucesos externos que implican peligro, mientras que las oportunidades son sucesos que nos favorecen.

Ejemplos de **amenazas**:

- Implantación de la reválida.
- Cambio de trabajo de mi padre puede implicar cambio de ciudad.
- Crisis matrimonial de mis padres.
- Desaparición de mi equipo de fútbol por problemas económicos.

Ejemplos de **oportunidades**:

- Nuevos compañeros en el instituto.
- Mejora económica de mi ciudad.
- Apertura de biblioteca pública en mi barrio.
- Cambio de jefe de estudios del instituto (el anterior me tenía manía).



Análisis DAFO personal :

-**Debilidades:** factores internos que pueden perjudicar el cumplimiento de mis objetivos.

-**Amenazas:** factores externos que pueden perjudicar el cumplimiento de mis objetivos.

-**Fortalezas:** factores internos que pueden favorecer el cumplimiento de mis objetivos.

-**Oportunidades:** factores externos que pueden favorecer el cumplimiento de mis objetivos.

Elabora tu DAFO personal y coméntalo con un compañero

Lectura 1: ¿Tenemos demasiado miedo al fracaso?

El País (2014). <http://ow.ly/FHznu>

A hombres y mujeres se les educa de forma diferente para enfrentarse al éxito y al fracaso. ¿Cómo afrontamos los baches de la vida?.

Ella sabe que no hay éxito como el fracaso y que el fracaso no es ningún éxito, cantaba Bob Dylan en Love Minus Zero/No Limit. Eso tan común llamado miedo al fracaso, el miedo a no conseguirlo, a no dar la talla, a no tener éxito... Es un miedo cultural para muchos, que paraliza para tantos otros y que es necesario para avanzar para algunos más. Y un miedo generalizado a todos pero que tiene sus particularidades de género.

“Los problemas clínicos que se presentan relacionados con la culpa y el fracaso suelen estar más relacionados con las mujeres. A las niñas se les enseña desde pequeñas a culpabilizarse de los pequeños problemas y fracasos, a empatizar con la culpa como algo consustancial y esperable, mientras que a los niños se les modela, por lo general, para dar una explicación externa sobre las atribuciones causales del fracaso, a echar balones fuera.

Son explicaciones totalmente inadecuadas. Y desde el punto de vista educativo haría falta un modelo que nos enseñe a aceptar nuestras responsabilidades buscando estrategias de cambio y soluciones que no nos culpabilicen, como ocurre en el caso de las niñas, que además a la larga puede desembocar en depresión –presente el doble en las mujeres que en los hombres–, ni a buscar causas ajenas que no solucionan el problema como en los hombres”, explica Carmelo Vázquez, catedrático de Psicopatología de la Universidad Complutense de Madrid.

Precisamente el príncipe Andrés y duque de York utilizó los versos de Dylan que abren este reportaje en una entrevista en The Sunday Times para hablar de la importancia de la educación en este sentido. Señaló que los niños tienen que aprender a fallar y a fracasar como “una lección de vida” porque es bueno para ellos. Y sabe bien de lo que se habla. El segundo hijo de la reina de Inglaterra podemos decir que ha tenido un matrimonio fracasado, proyectos empresariales fallidos y una esfera pública cuando menos cuestionada.

“El fracaso no es algo que temer o sobre lo que sentirse culpable, porque gran parte de la vida es la comprensión del fracaso y las lecciones que se pueden aprender del fracaso”, aseguró en relación a un programa educativo que ha puesto en marcha para animar a los jóvenes a iniciar proyectos en la Nominet Trust a la par que animaba a que en los colegios haya tareas diseñadas para fracasar, algo, matizó, que él mismo experimentó en la escuela Gordonstoun de Escocia. “Hay un deseo de que todo el mundo tenga éxito, lo cual es totalmente correcto y adecuado, pero tiene que haber un proceso de aprendizaje para el éxito y parte de ello debe consistir en ser desafiado en alguna manera para que el resultado lógico sea el fracaso, para que se pueda aprender de ese fracaso”, afirmó.

La cosificación del logro

Pero si el fracaso es algo consustancial a alguien de tan alto perfil, ¿por qué tienen el resto de los hombres mortales miedo a fracasar y por qué se miden más los fracasos que las lecciones que conllevan? Además del modelo educativo, social y culturalmente aprehendido, a hombres y mujeres nos diferencia en algo más. Dos talones de Aquiles como matiza Vázquez: “Las mujeres son más sensibles al fracaso afectivo y los hombres a los del logro y el conseguir”. Y aquí es donde este miedo entronca con el estereotipo del hombre de éxito.

La razón, prosigue el catedrático, “es cuando se confunde el logro y se cosifica. Tengo que conseguir algo para que los demás vean lo bueno que soy. Es una demostración de seguidor. Está muy presente e incluso en las relaciones sentimentales –[ejemplifica con un caso de abandono] la pareja se convierte en un logro afectivo y su pérdida se vive como una humillación– y sexuales –se habla de lograr y obtener placer u orgasmos–. El lenguaje cotidiano tiene mucho que ver y enmascara esa realidad masculina del seguidor: Se dice conseguir y lograr pero no tener o disfrutar”.

Lectura 1: ¿Tenemos demasiado miedo al fracaso?

El País (2014). <http://ow.ly/FHznu>

Esa cosificación, quizás, se eleve aún más en el plano laboral, a causa de esa concepción heredada de “el cabeza de familia que sostiene el hogar”, y en el plano del liderazgo. “Hay muchas sombras que amenazan desde pequeño a los chicos en este sentido. Ese elemento de ser productivo, de ser exitoso en el mundo profesional tiene un papel mayor en este mundo que en el femenino. Y más consecuencias...”, asegura. Enrique Iglesias decía a finales del año pasado en una entrevista: “Tengo miedo al fracaso y temo perder todo lo que he conseguido durante las últimas décadas por tomar una decisión errónea. Si mañana me dijeran que mi carrera musical va a llegar a su fin, no sabría qué hacer y estoy seguro de que acabaría deprimido”.

El fracaso, por tanto, implica miedo y la consecuencia más clara ante este miedo es, sin duda, “no atreverse a hacer, no tomar decisiones para eliminar potenciales riesgos”. Un error, porque “el atreverse y cultivar coraje es el elemento que hay que cultivar. Averse para afrontar el mal resultado y ser valiente es la enseñanza ante el fracaso”, señala Vázquez. “Hay un estudio muy revelador de una profesora norteamericana de origen etíope sobre el concepto de resiliencia, sobre la resistencia frente a la adversidad. Tomó en su investigación una muestra de etíopes y una de las preguntas fue: ‘¿Usted se considera un fracasado en su vida?’. Y no respondieron porque les parecía que era un sinsentido, además de intraducible. Para ellos no tiene sentido ser un fracasado en la vida, puedes tener fracasos pero de ahí a sentirse fracasado...”, prosigue el catedrático.

Lo mejor de los fracasos estrepitosos

“No es valiente quien no tiene miedo, sino quien sabe conquistarlo”. Esto afirmaba Nelson Mandela en una de sus muchas frases célebres y esa es la clave de la actitud ante el miedo al fracaso. “Sin fracaso es imposible que haya vida. La vida es una gran historia de fracasos no escritos desde el espermatozoide. Nos fijamos en el que tuvo éxito pero en realidad hay muchos intentos que generan movimiento y vida. El fracaso es la prueba de que uno ha intentado algo. El modo fácil para huir de este miedo es no intentarlo pero hay que plantearse la vida con una actitud de juego y de vivir. Ese es el mensaje. Quien no se atreve no puede conseguir nada. La única fórmula para no fracasar es quedarse en la cama”, señala Carmelo Vázquez.

Por tanto, el fracaso y el miedo que nos provoca, he aquí la cuestión, hay que usarlo como la oportunidad de volver a empezar con más bagaje. Nadie puede cuestionar que Michael Jordan es uno de los mejores jugadores de baloncesto de la historia. Usemos sus palabras para explicarlo. “Yo puedo aceptar un fallo. Cualquiera puede fallar. Pero no puedo aceptar el no intentarlo”, sostenía para después relatar: “He fallado más de 9.000 tiros en mi carrera. He perdido casi 300 juegos. En 26 ocasiones se me ha confiado para tirar el tiro que ganaría el partido y fallé. He fallado una y otra y otra vez en mi vida. Y es por eso que tengo éxito”.

Pero también hay casos históricos de exitosos que fracasaron. Abraham Lincoln, por ejemplo, ha sido uno de los grandes líderes de EE UU pero hasta entonces fue derrotado nada menos que en 26 campañas para optar a un cargo público. A Walt Disney le despidieron por no tener buenas ideas y carecer de imaginación. Carrie de Stephen King, además de ser su tercera novela, fue rechazada 30 veces; 20 en el caso de Dune de Herbert; Proust cansado de escuchar noes decidió pagar a alguien para que le editara, y a Kipling le dijeron que no sabía dominar la lengua inglesa. Van Gogh solo vendió un cuadro en vida y Bill Gates se metió un tremendo batacazo con la primera empresa que fundó con Paul Allen, con quien después crearía Microsoft. Podríamos seguir porque la lista es casi interminable. Y no solo en la vida de artistas y empresarios famosos, nuestra cultura está impregnada de referencias a los fracasos. Un par de ejemplos más: Desde la deliciosa película Pequeña Miss Sunshine hasta las letras de Bob Dylan como con la que hemos arrancado.

- 1- Haz un resumen de las principales ideas del texto.
- 2- Realiza una valoración de las ideas expuestas en el texto.
- 3- Describe una situación en la que tuviste miedo a fracasar y cómo lo afrontaste.

Lectura 2: No busques trabajo. Risto Mejide. El Periódico (2013). <http://ow.ly/FHANb>

No busques trabajo. Así te lo digo. No gastes ni tu tiempo ni tu dinero, de verdad que no vale la pena. Tal como está el patio, con uno de cada dos jóvenes y casi uno de cada tres adultos en edad de dejar de trabajar, lo de buscar trabajo ya es una patraña, un cachondeo, una mentira y una estúpida forma de justificar la ineptitud de nuestros políticos, la bajada de pantalones eurocomunitaria y lo poco que les importas a los que realmente mandan, que por si aún no lo habías notado, son los que hablan en alemán.

No busques trabajo. Te lo digo en serio. Si tienes más de 30 años, has sido dado por perdido. Aunque te llames Diego Martínez Santos y seas el mejor físico de partículas de Europa. Da igual. Aquí eres un pringao demasiado caro de mantener. Dónde vas pidiendo nada. Si ahí afuera tengo a 20 mucho más jóvenes que no me pedirán más que una oportunidad, eufemismo de trabajar gratis. Anda, apártate que me tapas el sol.

Y si tienes menos de 30 años, tú sí puedes fardar de algo. Por fin la generación de tu país duplica al resto de la Unión Europea en algo, aunque ese algo sea la tasa de desempleo. Eh, pero no te preocupes, que como dijo el maestro, los récords están ahí para ser batidos. Tú sigue esperando que los políticos te echen un cable, pon a prueba tu paciencia mariana y vas a ver qué bien te va.

Por eso me atrevo a darte un consejo que no me has pedido: tengas la edad que tengas, no busques trabajo. Buscar no es ni de lejos el verbo adecuado. Porque lo único que te arriesgas es a no encontrar. Y a frustrarte. Y a desesperarte. Y a creerte que es por tu culpa. Y a volverte a hundir.

No utilices el verbo buscar.

Utiliza el verbo crear. Utiliza el verbo reinventar. Utiliza el verbo fabricar. Utiliza el verbo reciclar. Son más difíciles, sí, pero lo mismo ocurre con todo lo que se hace real. Que se complica.

Da igual que te vistas de autónomo, de empresario o de empleado. Por si aún no lo has notado, ha llegado el momento de las empresas de uno. Tú eres tu director general, tu presidente, tu director de marketing y tu recepcionista. La única empresa de la que no te podrán despedir jamás. Y tu departamento de I+D (eso que tienes sobre los hombros) hace tiempo que tiene sobre la mesa el encargo más difícil de todos los tiempos desde que el hombre es hombre: diseñar tu propia vida.

Suena jodido. Porque lo es. Pero corrígeme si la alternativa te está pagando las facturas.

Trabajo no es un buen sustantivo tampoco. Porque es mentira que no exista. Trabajo hay. Lo que pasa es que ahora se reparte entre menos gente, que en muchos casos se ve obligada a hacer más de lo que humanamente puede. Lo llaman productividad. Otra patraña, tan manipulable como todos los índices. Pero en fin.

Mejor búscate entre tus habilidades. Mejor busca qué sabes hacer. Qué se te da bien. Todos tenemos alguna habilidad que nos hace especiales. Alguna singularidad. Alguna rareza. Lo difícil no es tenerla, lo difícil es encontrarla, identificarla a tiempo. Y entre esas rarezas, pregúntate cuáles podrían estar recompensadas. Si no es aquí, fuera. Si no es en tu sector, en cualquier otro. Por cierto, qué es un sector hoy en día.

No busques trabajo. Mejor busca un mercado. O dicho de otra forma, una necesidad insatisfecha en un grupo de gente dispuesta a gastar, sea en la moneda que sea. Aprende a hablar en su idioma. Y no me refiero sólo a la lengua vehicular, que también.

No busques trabajo. Mejor busca a un ingenuo, o primer cliente. Reduce sus miedos, ofrécele una prueba gratis, sin compromiso, y prométele que le devolverás el dinero si no queda satisfecho. Y por el camino, gánate su confianza, convéncele de que te necesita aunque él todavía no se haya dado cuenta. No pares hasta obtener un sí. Vendrá acompañado de algún pero, tú tranquilo que los peros siempre caducan y acaban cayéndose por el camino.

Lectura 2: No busques trabajo. Risto Mejide. El Periódico (2013). <http://ow.ly/FHANb>

Y a continuación, déjate la piel por que quede encantado de haberte conocido. No escatimes esfuerzos, convierte su felicidad en tu obsesión. Hazle creer que eres imprescindible. En realidad nada ni nadie lo es, pero todos pagamos cada día por productos y servicios que nos han convencido de lo contrario.

Por último, no busques trabajo. Busca una vida de la que no quieras retirarte jamás. Y un día día en el que nunca dejes de aprender. Intenta no venderte y estarás mucho más cerca de que alguien te compre de vez en cuando. Ah, y olvídate de la estabilidad, eso es cosa del siglo pasado. Intenta gastar menos de lo que tienes. Y sobre todo y ante todo, jamás te hipoteques, piensa que si alquilas no estarás tirando el dinero, sino comprando tu libertad.

Hasta aquí la mejor ayuda que se me ocurre, lo más útil que te puedo decir, te llames David Belzunce, Enzo Vizcaíno, Sislena Caparrosa o Julio Mejide. Ya, ya sé que tampoco te he solucionado nada. Aunque si esperabas soluciones y que encima esas soluciones viniesen de mí, tu problema es aún mayor de lo que me pensaba.

No busques trabajo. Sólo así, quizás, algún día, el trabajo te encuentre a ti.

- 1- Haz un resumen de las principales ideas del texto.
- 2- Realiza una valoración de las ideas expuestas en el texto.
- 3- ¿Qué significa “busca una vida de la que no quieras retirarte jamás”?

Enzo Vizcaíno se grabó en el metro cantando su currículum:

- ¿Por qué crees que lo hizo?
- ¿Qué habilidades ha demostrado al hacerlo?
- Investiga cuál ha sido su trayectoria profesional y los siguientes vídeos que ha grabado.



La primera tienda Zara abrió en 1975 en La Coruña, lugar en el que inició su actividad el Grupo y en el que se ubican los servicios centrales de la compañía. Su creador, Amancio Ortega, figuraba como la tercera fortuna del mundo con 38.000 millones de euros en agosto de 2012.

El flechazo de este célebre personaje con el sector textil se remonta a finales de los años cuarenta, cuando con apenas 12 años la vida le dio una bofetada: “Una tarde al salir de la escuela fui con mi madre a una tienda a comprar comida. Yo era el pequeño de mis hermanos y a ella le gustaba venir a recogerme para llevarme a casa, y muchas veces la acompañaba dando un paseo mientras hacía sus recados. La tienda en la que entramos era uno de aquellos ultramarinos de la época, con un mostrador alto, tan alto, que yo no veía a quien hablaba con mi madre, pero le escuché algo que, pese al tiempo transcurrido, jamás he olvidado: Señora Josefa, lo siento mucho, pero ya no le puedo fiar más dinero. Aquello me dejó destrozado. Yo tenía apenas doce años”.

Aquel encontronazo con la cruda realidad -“el hambre agudiza el ingenio”, decía el Lazarillo de Tormes- le puso en la senda de lo que vendría después: “Esto no le volverá a pasar a mi madre nunca más. Lo vi muy claro: a partir de ese día me iba a poner a trabajar para ganar dinero y ayudar a mi casa. Abandoné los estudios, dejé los libros y me coloqué de dependiente en una camisería” (Este comercio sigue en La Coruña, en la esquina de la calle Juan Flórez).

La camisería se llamaba Gala y desde el comienzo Ortega ya destacaba: “Era el chico para todo: lo mismo limpiaba la tienda que hacía recados o atendía en el mostrador cuando había mucha urgencia. Por lo visto alguien me recomendó al dueño, porque le llamaba la atención que, desde que había puesto un pie en el establecimiento, me tomaba el trabajo con seriedad y sentido de la responsabilidad. Y es que siempre me gustó lo que hacía y tenía mucho empeño por aprender”.

Luego, con 17 años, pasó a La Maja, una tienda de confección de más categoría en la que también trabajaban sus hermanos Pepita y Antonio: “Los dueños de La Maja prestaban mucha atención a las sugerencias del pequeño de los Ortega, que les propuso hacerse cargo de la confección de prendas con telas de la tienda y mano de obra aportada por Primitiva, la mujer de su hermano Antonio, que era modista. Los resultados fueron positivos y en ese preciso momento Amancio, que no estaba dispuesto a regalar el valor añadido de sus iniciativas dejó su trabajo como dependiente para dedicarse a la fabricación del producto. En diez años de experiencia había hecho contactos con fabricantes de tejidos catalanes, que le dieron acceso a precios de mayorista, y había acumulado una interesante cartera de clientes propios”.

En 1963 es el año en que Ortega da un golpe de timón a su vida y se pone a trabajar por cuenta propia: “Desde que empecé a trabajar tenía una idea que me obsesionaba: ¿Por qué no puedo inventar algo diferente a todo lo que hay en el mercado?. Tampoco sabría definir con claridad lo que me rondaba por la cabeza en aquellos años, pero decidí seguir mi impulso y puse en marcha GOA, con mi hermano Antonio. Abrimos una cuenta corriente con 2.500 pesetas; mi cuñada, que sabía de costura, y mi primera mujer, Rosalía, hacían las famosas batas boatiné, que entonces estaban tan de moda”. Diez años después la empresa contaba con 500 trabajadores y había absorbido las operaciones de aprovisionamiento y distribución al tiempo que había contratado un equipo de diseñadores: Zara había despegado...

Amancio Ortega “empresario”

¿Qué cualidades tiene ese empresario que desde orígenes tan humildes que ha sido capaz de forjar el principal grupo de moda del mundo?

- Hacer equipo: “Mi éxito es el de todos los que colaboran y han colaborado conmigo. Un ser humano no puede ser tan inteligente, tan poderoso o tan prepotente como para hacer él solo una empresa de este calibre. Son muchos los que se han dejado la vida en la empresa. Son muchos los que han hecho realidad esta joya desde el principio hasta hoy”. ¿Y que busca Amancio Ortega en su equipo? Varias cosas: “La primera, de la que se derivan las demás, es un serio sentido del compromiso con lo que va a hacer. ¿Esta persona se cree lo que dice al mostrar su empeño por trabajar con nosotros?

Siempre he buscado gente que encaje en la compañía, que comprenda bien nuestros valores. Uno de ellos es que nuestra responsabilidad exige una ejecución muy rápida en cualquier puesto”.

- **No bajar la guardia:** “La autocomplacencia es lo peor si quieres conseguir hacer algo importante. En esta compañía nunca nos hemos confiado, ni en aquellos años en los que dábamos los primeros pasos, ni ahora que tenemos tiendas por todo el mundo. El optimismo ciego es negativo. Hay que tener siempre un afán de superación y una constante capacidad de crítica. Siempre pensé que para triunfar teníamos que poner la organización boca abajo cada día”.
- **Capacidad de trabajo y exigencia:** “Lo mío desde que empecé, ha sido una dedicación plena al trabajo, junto a la máxima exigencia. Yo nunca me quedaba contento con lo que hacía y siempre he intentado inculcar esto mismo a todos los que me rodean”.
- **Pasión por el crecimiento:** “Desde que no era nadie ni tenía apenas nada, soñaba con crecer. El crecimiento es un mecanismo de supervivencia; si no hay crecimiento, una compañía se muere (...). A mis 72 años siento lo mismo, que no se puede dejar de crecer”.
- **Capacidad de aprender:** Lo señala Pablo Isla: “Quizás no tenga una formación académica, pero tiene una formación superior a cualquiera desde el punto de vista empresarial. Está permanentemente alerta, va más allá de la intuición y del sentido común. Se ha formado mucho de manera autodidacta, por la inquietud que siempre ha tenido”. Dos cualidades que le resaltan son su humildad y su capacidad de escuchar.
- **Cercanía a las personas:** “Querer a las personas que trabajan con nosotros es una obligación. Debéis vivir cerca de cada uno de ellos, de lo que tienen entre manos en sus casas, en su familia, no sólo en el trabajo”, dice Ortega. El máximo responsable de la compañía así lo corrobora: “Su cercanía a la gente es impresionante: le quieren como respuesta a lo que él ha hecho. Es extraordinario comprobar cómo combina la firmeza y la exigencia con el respeto a cualquier persona”. Según el propio protagonista: “Yo quiero una empresa con alma, formada por personas con alma. El verdadero éxito de esta empresa, insisto en ello, es la gente que tenemos. No sé como se consigue, pero es muy importante, incluso un poco milagroso”.

Otros principios de management que Amancio Ortega intenta aplicar al negocio son:

1. Es preciso utilizar la lógica para decidir.
2. Hay que ser objetivo con las personas e intentar ponerse en su lugar.
3. Dirigir no es un título. Se trata de enseñar, pero yendo por delante, ayudando.
4. Si vas a juzgar algo de manera negativa, tienes que dar una solución.
5. Siempre hay que hablar en plural al referirse al trabajo y nunca decir: “Esto lo he hecho yo”.
6. Conviene fijarse en lo pequeño. Hay que vivir con los ojos y los oídos bien abiertos.
7. Hay que tratar a los proveedores con mucho respeto.
8. Todo lo que nos rodea es competencia. No se debe subestimar a nadie, porque empresas muy grandes han caído.
9. Hay que tomar decisiones ágiles para que no sufra el corazón del negocio. No se puede fallar

Preguntas:

- 1- Enumera las distintas cualidades de Amancio Ortega como empresario. ¿Cuáles destacarías?
- 2- Identifica en el texto frases y situaciones relacionadas con la empatía.
- 3- ¿Por qué decidió Ortega convertirse en empresario?
- 4- Comenta tres de los principios de management de Amancio Ortega.
- 5- ¿Qué importancia tiene conocer un sector antes de establecerse por cuenta propia?
- 6- Valora la contribución social de Amancio Ortega

Ejemplo de habilidades comunicativas: Querido Tommy <http://youtu.be/CktQxuDkYGg>

El cantante y compositor Tommy Torres recibió por twitter una desesperada petición de un fan chileno:

Querido @tommy_torres:

No sé si tú realmente lees estas cartas, pero no pierdo nada con intentarlo. Te escribo para pedirte algo que para mí es de vida o muerte. No pienses que exagero, es la verdad.

Hay una chica que no te imaginas cómo, pero no sale de mi cabeza. A ella le encantan tus canciones y al parecer tú para estas cosas eres muy elocuente y, pues, te imaginas ya lo que te quiero pedir... ;-)

El problema es que con ella a mí ni me salen las palabras y quizás tú pudieras ayudarme a decirle de una forma muy poética que yo me muero por ella. Es que eso del romanticismo a mí no se me da tan fácil como a ti. Anda, dame unas líneas bonitas que le saquen mil suspiros. Porque, la verdad, decirle que la amo y nada más... no sé si eso bastará.

Espero tu respuesta y tu ayuda. Gracias.

@paco— Santiago

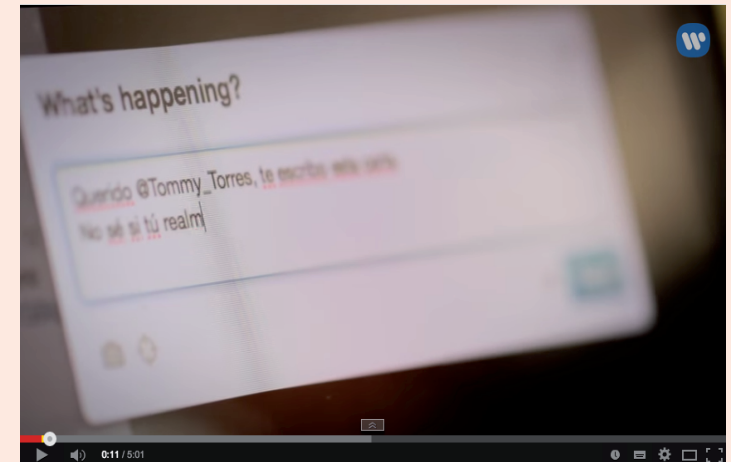
Como Tommy no contestaba el fan chileno insistió:

Señor @Tommy_torres:

No me ha contestado. Yo pensaba que era buena gente...:-) Puede que usted esté muy ocupado pero igual tengo que insistir en que me eche una ayuda para conquistar a mi chica. Le copio mi carta anterior por si no la vio. @paco-----Santiago

El vídeo de la canción de Tommy Torres en respuesta a la petición de su fan: <http://youtu.be/CktQxuDkYGg>

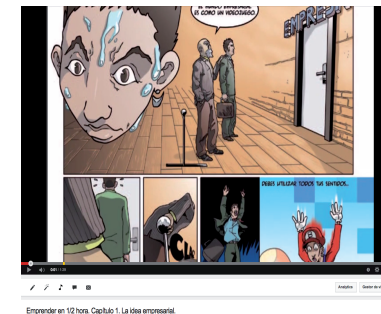
- ¿Por qué Paco ha conseguido su objetivo? ¿qué habilidades ha demostrado para hacerlo?
- ¿Qué habilidades tiene Tommy que no tiene Paco? ¿cómo crees que las ha logrado desarrollar?
- Escribe cómo podría ser la respuesta de Paco en agradecimiento a Tommy.



10. Trabajo final de autonomía personal, liderazgo e innovación

Ver vídeos
cómic
Emprender

10 vídeos de minuto y medio cada uno
http://youtu.be/nB78_TsKBrc



Entregar trabajo
en pdf
respondiendo preguntas
guía didáctica

Trabajo individual
Enlace a la guía didáctica Emprender en 1/2 hora
<http://ow.ly/FSokL>

Grabar vídeo
resumen y valoración

Trabajo en grupos de 3 alumnos
Resumen cómic en 2 minutos
Valoración cómic en 2 minutos
Ejemplo: <http://wp.me/pDMZA-2aZ>



Grabar vídeo
"Cómo se hizo"

1 minuto: DAFO del grupo ante el trabajo
1 minuto: ¿Cómo lo planificamos?
1 minuto: ¿Qué problemas tuvimos?
1 minuto: ¿Cómo los solucionamos?
1 minuto: ¿Qué hemos aprendido haciendo el trabajo?

FICHA DIDÁCTICA 1. Las habilidades del emprendedor



Carlos le explica a Basilio qué se necesita para ser emprendedor.

Preguntas para el debate:

- Describe con ejemplos en qué consisten: las habilidades, la visión estratégica, la capacidad de multitarea y el liderazgo.
- ¿Por qué crees que Carlos identifica el emprender con un videojuego? ¿ves la comparación acertada? ¿por qué?
- Valora cómo es tu perfil de emprendedor.

Material complementario:

- Video "Cómo emprender y desarrollar el talento emprendedor" Xabier Verdarguer (33 minutos). <http://ow.ly/BIJKP>
- Video "El carácter emprendedor" (2 minutos). <http://ow.ly/BIKCoz>
- "Todos nacemos con el talento para cumplir nuestros sueños". Mario Alonso Puig. <http://ow.ly/d4661>

Proyecto empresarial

A. El espíritu emprendedor

1. El espíritu emprendedor
2. ¿Por qué es importante?
3. Emprender y entorno
4. Mitos emprendedor
5. LECTURA 1: Los emprendedores sociales
6. LECTURA 2: Tipos de emprendedores

B. El plan de empresa

1. El plan de empresa
2. La estructura del plan de empresa
3. El resumen ejecutivo
4. Descripción del proyecto empresarial
5. Descripción del producto o servicio
6. Plan de marketing
7. Producción y medios técnicos
8. Organización y recursos humanos
9. Forma jurídica
10. Estudio económico financiero
11. Trámites de constitución de una sociedad mercantil



C. El lienzo de modelo de negocios

1. Lienzo de modelo de negocios
2. Componentes
3. Ejemplo Nespresso
4. Ejemplos navidad
5. Plantilla lienzo
6. Caso Izelai

D. Trabajos finales

1. Trabajo final proyecto empresarial I
2. Trabajo final proyecto empresarial II

Espíritu emprendedor

1. El espíritu emprendedor
2. ¿Por qué es tan importante?
3. Emprender y entorno
4. Mitos emprendedor
5. Lectura 1: Emprendedores sociales
6. Lectura 2: Tipos de emprendedores



1. El espíritu emprendedor

El espíritu emprendedor es sobre todo una actitud, en la que se refleja la motivación y la capacidad a la hora de identificar una oportunidad y luchar por ella para producir algo valioso. Unas veces cambia el mercado y otras, incluso crea nuevos mercados.

El espíritu emprendedor **es sobre todo una actitud**, en la que se refleja la motivación y la capacidad a la hora de identificar una oportunidad y luchar por ella para producir algo valioso.

Perfil del emprendedor

El espíritu emprendedor **forma parte del talante de las personas**. Los empresarios forman un grupo heterogéneo y proceden de todas las profesiones y condiciones sociales.

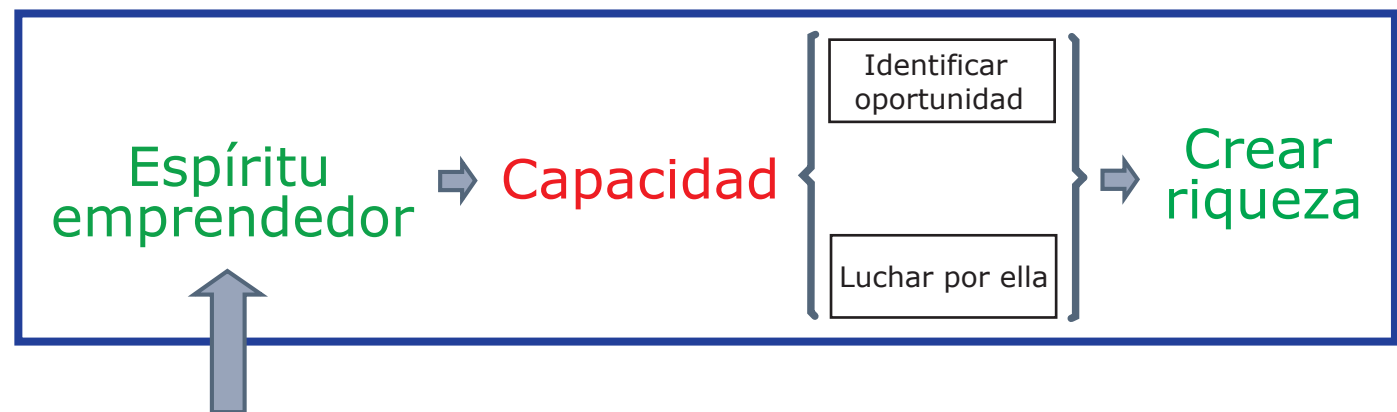
No obstante, existen ciertas características que definen el comportamiento empresarial, entre las que se incluyen una predisposición a asumir riesgos y una atracción por la independencia y la realización personal.

Este espíritu puede localizarse en cualquier sector y tipo de negocio. Lo poseen los trabajadores por cuenta propia y las empresas de cualquier tamaño en las diferentes fases de su ciclo de vida, desde su creación a la fase de crecimiento, traspaso o cierre y nueva puesta en marcha.

Está presente en los negocios de todos los sectores, tecnológicos o tradicionales, en las empresas grandes y pequeñas, tanto en las de una sencilla estructura familiar como en las que llegan a cotizar en La Bolsa.

Mayor satisfacción

El trabajo produce una satisfacción mayor entre empresarios que entre empleados. Según encuestas, el 33% de los trabajadores independientes sin empleados y hasta el 45% de los trabajadores independientes con empleados se consideran muy satisfechos con sus condiciones de trabajo, frente a un solo 27% de los empleados.



ACTITUD: Asumir riesgos + atracción independencia + realización personal

2. ¿Por qué es importante el espíritu emprendedor?

Los esfuerzos de los gobiernos por fomentar el espíritu emprendedor entre sus ciudadanos son lógicos y justificables:

El espíritu emprendedor contribuye a crear empleo y al crecimiento.

La creación de empleo se concentra cada vez más en las empresas nuevas y pequeñas, y no, como se suele pensar muchas veces, en las grandes. Los países con aumento de los índices de iniciativa empresarial tienden a mayores reducciones del desempleo. La iniciativa empresarial también contribuye a fomentar la cohesión económica y social en regiones cuyo desarrollo se está quedando rezagado. Estimulando la actividad económica se puede integrar en el trabajo a desempleados y personas desfavorecidas.

El espíritu emprendedor es crucial para la competitividad

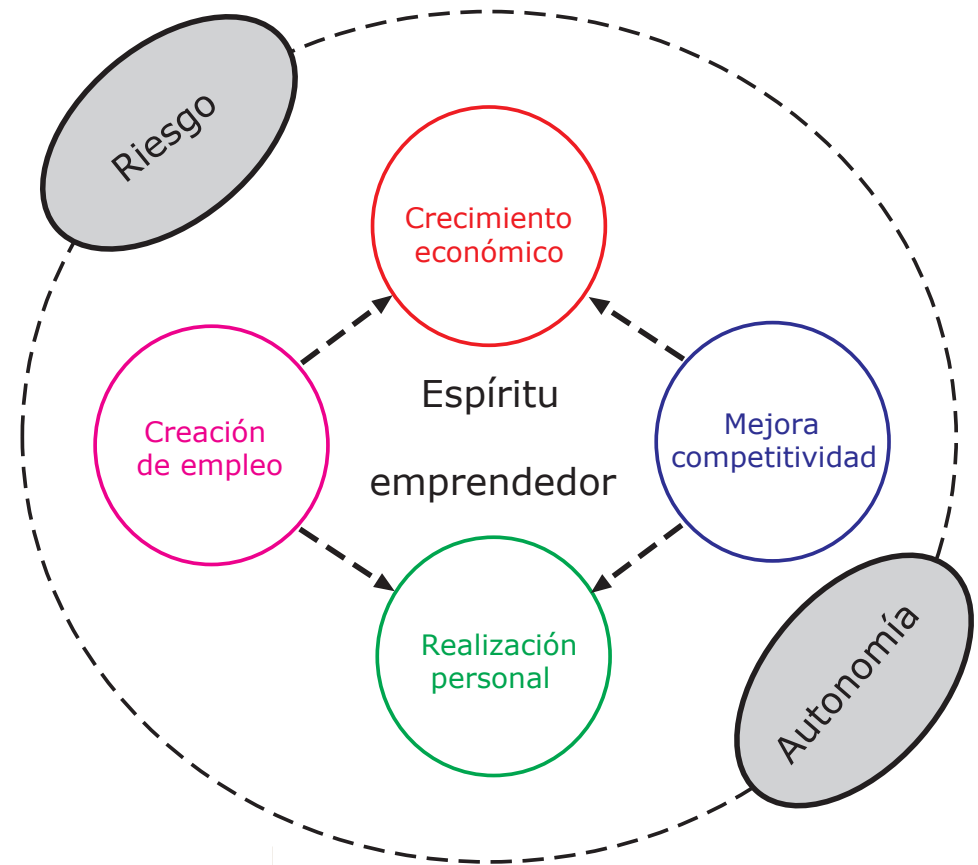
Las nuevas iniciativas impulsan la productividad, aumentando la competitividad, con lo que obligan a otras empresas a reaccionar mejorando la eficacia o innovación. Implica más oferta y reducciones de los precios que benefician a los consumidores.

El espíritu emprendedor saca partido del potencial personal

Una ocupación no es simplemente una manera de ganar dinero. Al tomar decisiones relacionadas con la carrera profesional se barajan criterios como la seguridad, el nivel de independencia, la variedad de tareas y el interés del trabajo.

Además de las motivaciones materiales (dinero y posición), los empresarios eligen serlo como un medio de realizarse (libertad, independencia y retos).

Para quienes no encuentran un empleo regular que les satisfaga, la decisión de convertirse en empresarios puede ser una salida a su vida laboral.



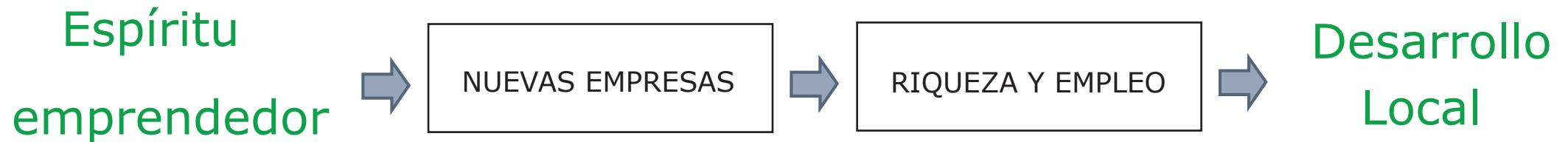
3. Espíritu emprendedor y entorno

Dirigentes y políticos se preocupan de desarrollar propuestas para captar multinacionales y empresas foráneas, con el fin de generar nuevos empleos y dinamizar la economía de su región.

Atraer emprendedores hacia una región no es nada malo, pero es mucho mejor fomentar que surjan desde la propia comunidad.

El aumento de las cualidades emprendedoras contribuyen a crear empresas, lo que implica aumentos en el empleo de una región. Por medio de la iniciativa emprendedora no sólo se puede disminuir el desempleo, sino que también genera otros efectos positivos en los nuevos individuos empleados, mejorando su autoestima.

Los emprendedores son **benefactores sociales** para sus regiones, ya que además de crear puestos de trabajo y riqueza contribuyen a la dinamización social.



A su vez, ayudar a la gente joven a adquirir un espíritu emprendedor fomenta el desarrollo empresarial y propicia que los individuos busquen ser empleadores y no empleados, contribuyendo así a colaborar con la disminución de la pobreza y el desempleo, representando un motor importante del crecimiento de una región.

Espíritu emprendedor y desarrollo local

Desarrollo local es un nuevo término que se suele definir en contraposición a la idea de globalización. Esta mejora, partiría desde la propia zona (endógena), con recursos propios y fomentando y fomentando el aumento de capacidades.

De aquí surge que el desarrollo local busca aumentar las capacidades individuales y de la comunidad a partir de lo que el territorio posee. Es decir, partiendo de las cualidades endógenas del lugar, intentar fomentar y potenciar sus aspectos positivos, superando las dificultades y limitaciones que pueda haber en dicho territorio.

Desarrollo local: proceso de mejora de la calidad de vida mediante la actuación de diferentes agentes socioeconómicos locales (públicos y privados),

4. Mitos sobre los emprendedores

Es frecuente oír las siguientes falsas características del perfil del emprendedor:

- Los empresarios **no planifican**, se mueven por instinto.

A pesar de que la intuición juega un papel importante en la toma de decisiones, los empresarios de éxito además de trabajadores infatigables, son personas con una gran capacidad de análisis y planificación.

- Los empresarios **nacen**, no se hacen.

Aunque las personas nacen con una dotación natural de cualidades y habilidades emprendedoras, se puede aprender a ser empresario, es decir desarrollar las capacidades necesarias para tener éxito emprendiendo.

- Todos cumplen el mismo **prototipo**.

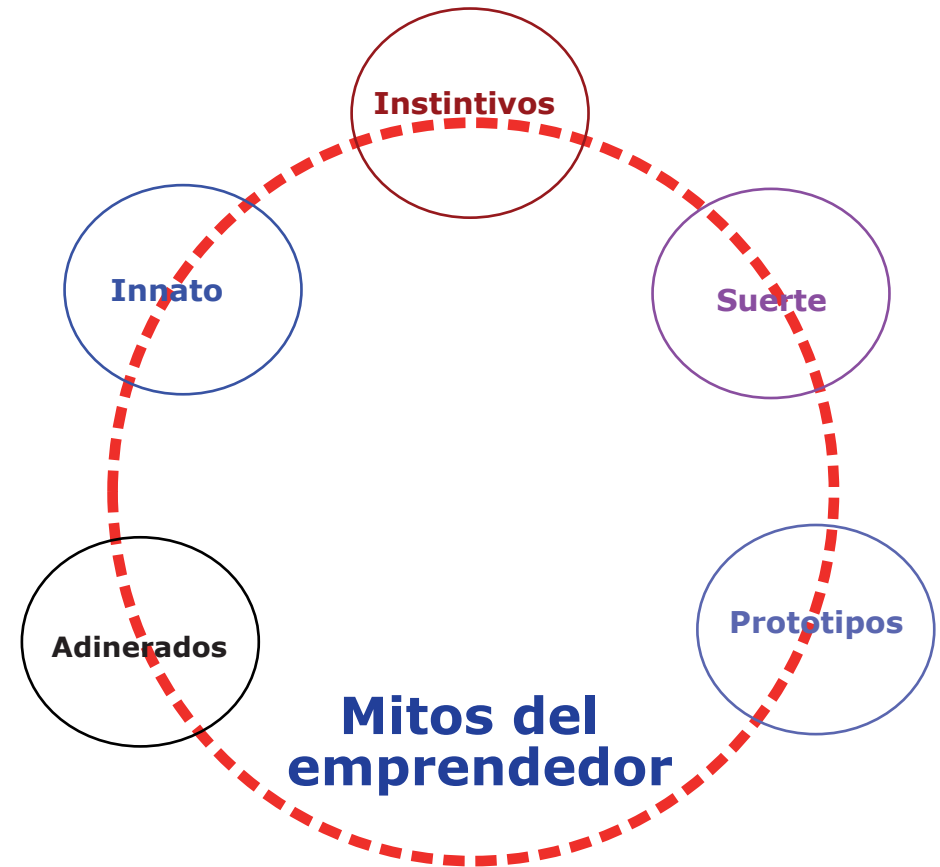
Existen ciertas características que definen el comportamiento empresarial como la capacidad de asumir riesgos y una atracción por la independencia y la realización personal. Sin embargo, los perfiles de empresarios son ilimitados, dependiendo de sus características personales.

- Para ser empresario **sólo hace falta tener dinero**.

Las personas con capacidad de trabajo y buenas ideas, encuentran financiación para su proyectos, mientras que existen muchas personas que han perdido todo su capital por su falta de capacidad de trabajo o su nula visión empresarial.

- Para tener éxito empresarial hay que **tener mucha suerte**.

Aunque es cierto que en determinados momentos las circunstancias pueden ser decisivas, por lo general, la probabilidad de éxito depende más de una buena planificación y de un trabajo duro.



La buena suerte es trabajo, constancia, sacrificio, toma de decisiones, riesgo...
Por lo general, a medio plazo, la vida es justa con quien se esfuerza...

Lectura 1: Los emprendedores sociales. Fuentes: Dan Pink, elpais.es

naturales y emergencias puntuales, pero falta trabajo continuo", dice. Y apunta a otra carencia: "La ausencia de compromiso real de las multinacionales españolas, sus programas de responsabilidad social corporativa (RSC) son, en la mayoría, pura imagen".

Andrés Martínez, impulsor de EHAS, coincide: "Llevo años hablando con las fundaciones de las grandes operadoras en España y nunca he sido capaz de acordar nada con ellas". Ingeniero de telecomunicaciones, vivió año y medio en zonas aisladas de Perú cumpliendo la antigua objeción de conciencia. Ahí se gestó su poso. A la vuelta analizó en una tesis doctoral cómo las nuevas tecnologías podían mejorar el servicio sanitario en áreas rurales. De ahí surgió EHAS, organización sin ánimo de lucro en la que hoy trabajan 22 personas y que ya ha interconectado con radio e Internet decenas de hospitales en Perú, Colombia, Cuba, Ecuador y Bolivia.

"Decidimos constituirnos sin ánimo de lucro porque, una vez das entrada a accionistas pierdes independencia, no sabes dónde puede acabar el fin social", dice Martínez. GEM distingue cuatro tipologías: ONG, organizaciones sin ánimo de lucro, híbridas (con ingresos propios y donaciones) y con ánimo de lucro. Estas últimas son una minoría, pero suponen una alternativa intermedia a los extremos tradicionales de ONG y empresa privada. Una opción que podría dinamizar el sector.

"No hay que ser dogmáticos, actividades que no cubren ni ONG ni empresas privadas pueden ayudar a mucha gente", explica David del Ser, afincado en Nueva York y con equipo entre España y Latinoamérica. Frogtek, de 14 empleados, ha desarrollado una aplicación que permite a pequeños comerciantes llevar la contabilidad del negocio desde el móvil. Más de 250 tenderos en Colombia y México lo usan. "Estamos empezando, pero nuestros inversores son sociales, están dispuestos a renunciar a una parte de su retorno a cambio de mejorar la vida de las personas".

Su idea ha recibido un millón de dólares de financiación, pero afirma que es la satisfacción personal lo que le mueve. "Antes diseñaba aplicaciones de móvil para europeos ricos y aburridos. No cambiaba la vida a nadie. Ahora sí". Es la sensación de plenitud profesional la que motiva a la mayoría de emprendedores sociales. No trabajan solo para engrosar una cuenta de resultados. Quieren dejar huella en la sociedad.

"Me di cuenta de que solo pensaba en cómo generar más ingresos, cómo lanzar nuevos productos... tiene que haber un balance", dice Manuel Roca. Es cofundador de Atrapalo.com, una de las principales agencias de viajes online en España, con 200 empleados y 200 millones de euros de facturación. "Si tienes suerte en la vida, creo que debes devolver algo a la sociedad". Su forma de hacerlo se llama Miaportacion.com, un agregador de ONG estrenado el pasado mayo a través del cual cualquiera puede hacer donaciones a cientos de causas. "Es sin ánimo de lucro y 100% financiado de mi bolsillo". Pronto tendrá tres empleados a tiempo completo. "¿Mi sueño? Mejorar el mundo. ¿Por qué no?".

Fuentes: Dan Pink, elpais.es

Preguntas:

- 1- Explica las diferencias existentes entre sociedad limitada de bajo lucro, la sociedad limitada, la sociedad limitada laboral y una ONG.
- 2- ¿Qué motiva a los emprendedores sociales? ¿Es compatible la rentabilidad con la mejora social?
- 3- ¿Qué importancia tiene el emprendimiento social en España? ¿A qué lo atribuyes?

Lectura 2: Tipos de emprendedores. <http://blog.ozongo.com/tipos-de-emprendedores/>

Según la Wikipedia, 'emprendedor' es una persona que comienza una acción, obra, negocio o empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro. Desde este punto de vista, el término se refiere a quien identifica una oportunidad de negocio y organiza los recursos necesarios para ponerla en marcha. Muchas son las razones por las que las personas deciden coger el camino de emprendedurismo: ser tu propio jefe, una idea de negocio, conciliar vida personal y profesional, tener la necesidad de crear o innovar. En este artículo vamos a analizar los distintos tipos de emprendedores que existen. En España ha existido poca tradición por emprender hasta que la crisis ha azotado a la sociedad. Los políticos, consientes de la necesidad de crear trabajo, están intentando eliminar los obstáculos para el fomento del emprendedurismo. Pero comenzar una aventura empresarial conlleva una **serie de riesgos**:

- Sociales: la envidia es el deporte nacional de España. La sociedad es muy cruel con las personas que fracasan con un negocio empresarial. Parece que hay gente que disfruta más viendo caer a su 'archienemigo' en la lona, que triunfando él mismo.
- Profesionales: en España, existe una gran cantidad de profesionales acomodados, como, por ejemplo, los funcionarios. Pese a que puedan tener grandes ideas, a estas personas no les compensa dejarlo todo para empezar de cero, sin saber qué va a pasar.
- Personales: muy relacionado con el primer punto. El contexto social hace que cuando una persona se pega un batacazo empresarial esté más preocupada de levantarse y mirar que nadie le haya visto caer, que de aprender de ese fracaso.

Pese a estos riesgos, cada vez más personas se han decidido a dar el paso y emprender. Vamos a analizar los tipos de emprendedores que existen.

Tipos de emprendedores

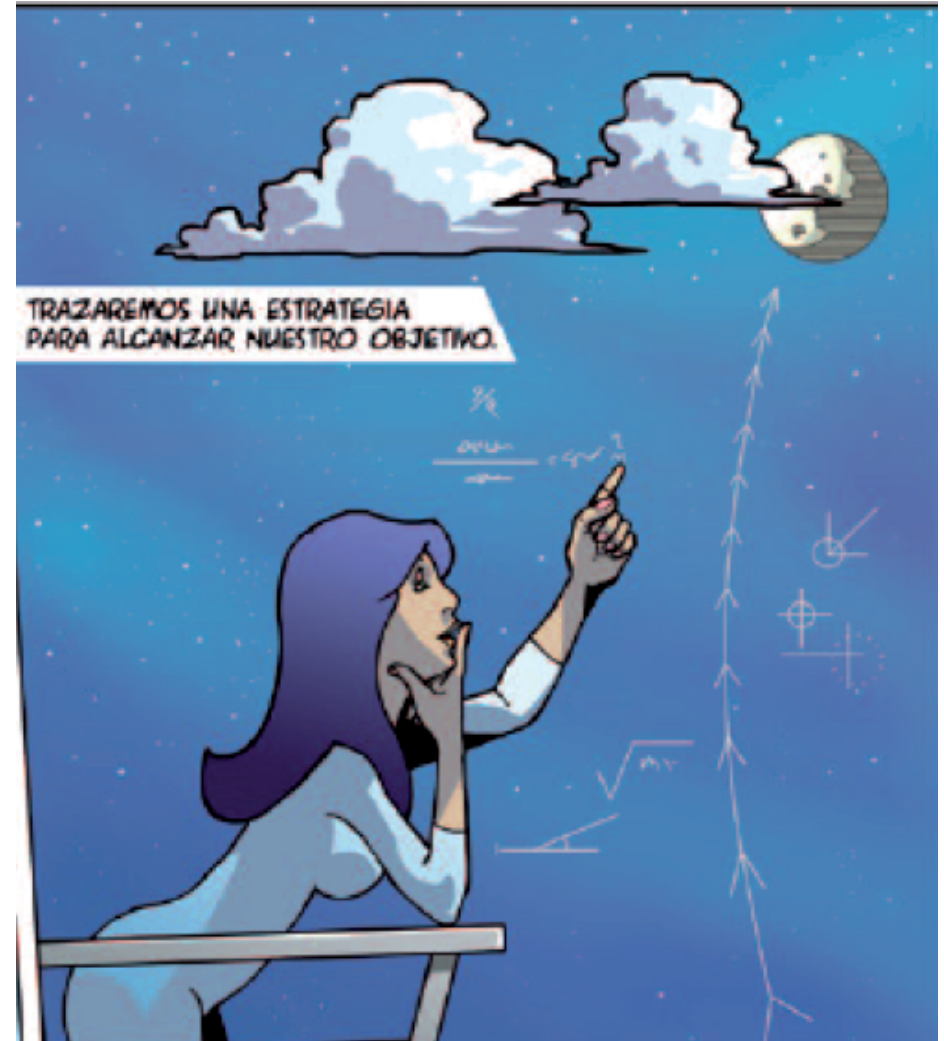
1. Intraemprendedor: parece que un emprendedor solo es el individuo que era capaz de desarrollar un nuevo negocio desde cero, renunciando a un salario fijo y convirtiéndose en empresario. Últimamente ha aflorado el concepto de intraemprendedor: un trabajador que es capaz de desarrollar una nueva línea de negocio o una innovación dentro de una empresa, adquiriendo la responsabilidad del proyecto, pero manteniendo un salario.
2. Emprendedor por necesidad: este tipo de emprendedores son aquellos que se lanzan a la aventura de poner en marcha su propio proyecto movidos por circunstancias ajenas. Suele ser alguien que ha perdido su empleo y que se ve abocado a tomar esta vía no por deseo propio, sino porque es la única alternativa laboral que encuentra.
3. Emprendedor por oportunidad: este emprendedor es el que aprovecha las oportunidades que surgen, sus conocimientos y su propia vocación para lanzarse a una nueva aventura empresarial.
4. Emprendedor empresario: este tipo de emprendedor es el que cuando consigue evolucionar la empresa, creada por él mismo, en lugar de venderla, busca reinvertir las ganancias en beneficio de la propia empresa. Nunca se plantea vender su negocio a un tercero.
5. Emprendedor en serie: estos son los que arrancan un negocio, lo hacen crecer y lo venden, haciendo que el mismo proceso sea un negocio en sí mismo. Los emprendedores que lo hacen, son el tipo de persona a quien le gusta el proceso de inicio de la empresa, pero odian, o no están preparados, para manejar una empresa de un gran volumen de negocio. Este tipo de emprendedores decide vender la empresa, una vez ha crecido, y comenzar una nueva, no necesariamente relacionada con la anterior.

Preguntas:

- 1- Valora los riesgos a los que están sometidos los emprendedores.
- 2- Realiza un esquema de los tipos de emprendedores.

Plan de empresa

1. El plan de empresa.
2. La estructura del plan de empresa.
3. El resumen ejecutivo.
4. Descripción del proyecto empresarial.
5. Descripción del producto o servicio.
6. El plan de marketing.
7. Producción y medios técnicos.
8. Organización y recursos humanos.
9. Forma jurídica.
10. Estudio económico financiero.
11. Trámites de constitución de una sociedad mercantil.



1. El plan de empresa

Es una memoria detallada del proyecto empresarial, un esquema de su razonamiento.
Sus funciones son:

- Internas. Punto de referencia durante la ejecución del proyecto.
- Externas. Tarjeta de presentación del emprendedor para obtener financiación.

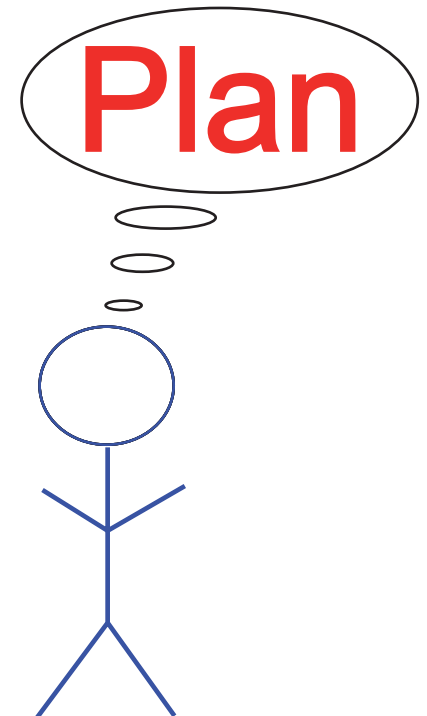
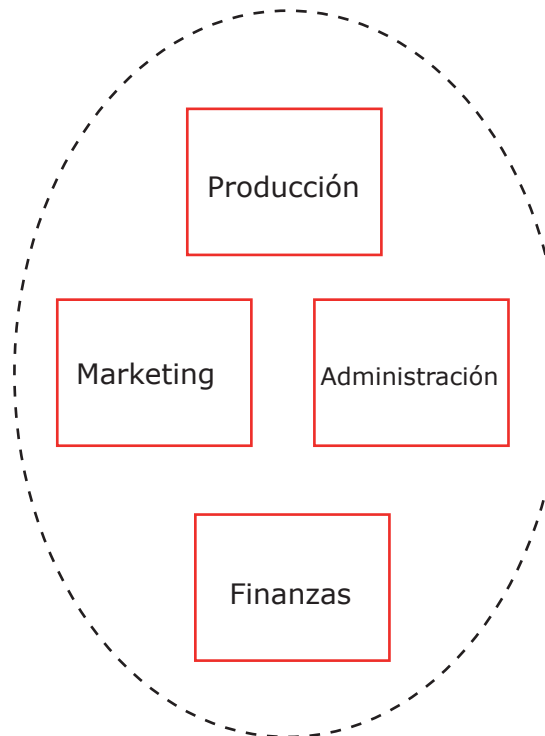
Plan de empresa: documento que refleja con detalle el contenido del proyecto empresarial.

Contenidos del plan de empresa

- **Por qué.** Las empresas se orientan a los consumidores.
Se debe explicar su misión.
- **Qué.** Analizar los productos que se van a ofrecer y los objetivos que se fijan.
- **Quién.** Identificar a los promotores, destacando sus capacidades y experiencia para desarrollar la idea empresarial.
- **Cómo.** Definir el tipo de organización y las necesidades de recursos humanos.
- **Dónde.** Señalar el ámbito de actuación y los segmentos del mercado a los que se dirige.
- **Cuándo.** Temporalizar los distintos momentos de ejecución.
- **Cuánto.** Prever los ingresos y gastos, y la gestión de tesorería para verificar que la idea es viable.

Requisitos elaboración:

1. **Claro:** redacción clara, concisa y veraz.
2. **Actual:** información y datos recientes.
3. **Global:** todas las áreas de la empresa.
4. **Comprensible:** inteligible para todos los destinatarios.



2. La estructura del plan de empresa

El plan de empresa relata la historia de nuestro proyecto empresarial:

- Inicio: “el escenario”. Definición de la idea, sus antecedentes y gestación.
- Desarrollo: “la acción”. Explicación detallada de la propuesta.
- Desenlace: “las conclusiones”. Qué se necesita, qué riesgos existen y cómo se evitarán.Cuál es la recompensa esperada (beneficios).

“El plan de empresa se debe estructurar de la misma forma que una historia...” Finch (2002)

Estructura del plan de empresa:

1. Resumen ejecutivo.
2. Descripción del proyecto empresarial.
3. Descripción del producto o servicio.
4. Plan de marketing.
6. Producción y medios técnicos.
7. Organización y Recursos Humanos.
8. Forma Jurídica.
9. Estudio económico financiero.

A mayor planificación



Mayor probabilidad
de supervivencia

"Un objetivo sin un plan es un sueño". W.J. Reddin

3. El resumen ejecutivo

Es una breve descripción del producto, el mercado, la empresa, sus factores de éxito, las necesidades de financiación y los resultados esperados.

Es la primera evaluación de la propuesta, de sus miembros, su idea, la oportunidad, índices y proyecciones.

En el plan de empresa figura al principio, pero el resumen es lo último que se elabora

El **resumen ejecutivo** debe captar rápidamente la atención del lector, en muchas ocasiones es lo único que se lee...

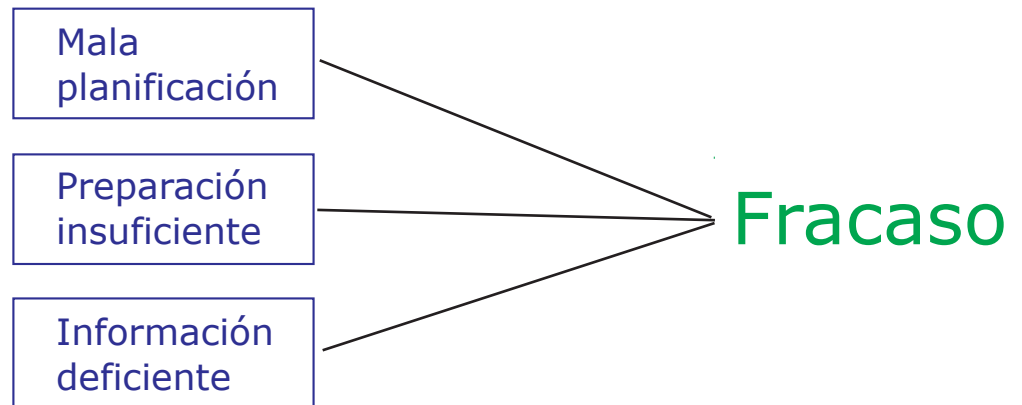
Estructura y contenido del resumen ejecutivo:

- Claro y conciso, preferiblemente en una o dos páginas , si son más, se deben acompañar de imágenes o gráficos ilustrativos.
- Cómo se creará valor para el consumidor, qué se pretende lograr y quién está involucrado.
- Cuál es el estado actual del proyecto empresarial.

Predominarán las ideas positivas, se evitará nombrar los riesgos potenciales y se expondrán las principales cifras de negocio (grandes números, y sin decimales).

Causas del fracaso de las nuevas empresas:

- **Falta de planificación.** No basta con una buena idea, para tener posibilidades de supervivencia se debe planificar cuidadosamente el proyecto.
- **Falta de preparación.** Los emprendedores con carencias en conocimientos técnicos y habilidades sociales tienen muy pocas posibilidades.
- **Falta de información adecuada.** El conocimiento del producto, competencia, del estado de madurez del mercado, de las nuevas tendencias o de las leyes vigentes.



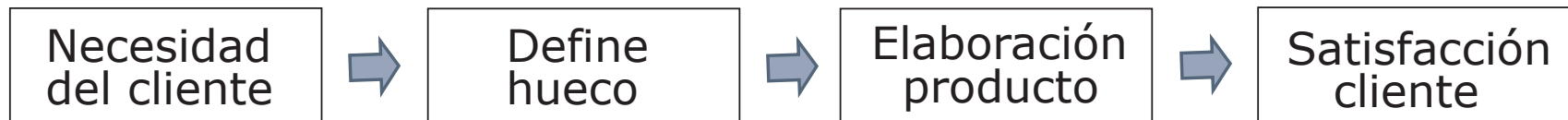
4. Descripción del proyecto empresarial

Descripción de forma sintética de la **visión, misión y objetivos** del proyecto, quiénes lo van a llevar a cabo y cuál es la idea de negocio.

Misión: ¿Para qué existimos?
Visión: ¿Cómo queremos ser en unos años?
Valores: ¿En qué creemos y cómo somos?

La idea: buscando el hueco en el mercado

Las necesidades de los clientes son las que definen los huecos que existen en el mercado. Las empresas crean valor elaborando un producto o servicio que satisfaga estas necesidades, logrando la satisfacción de los clientes.



Buscando el hueco en el mercado

La empresa enfocada al cliente

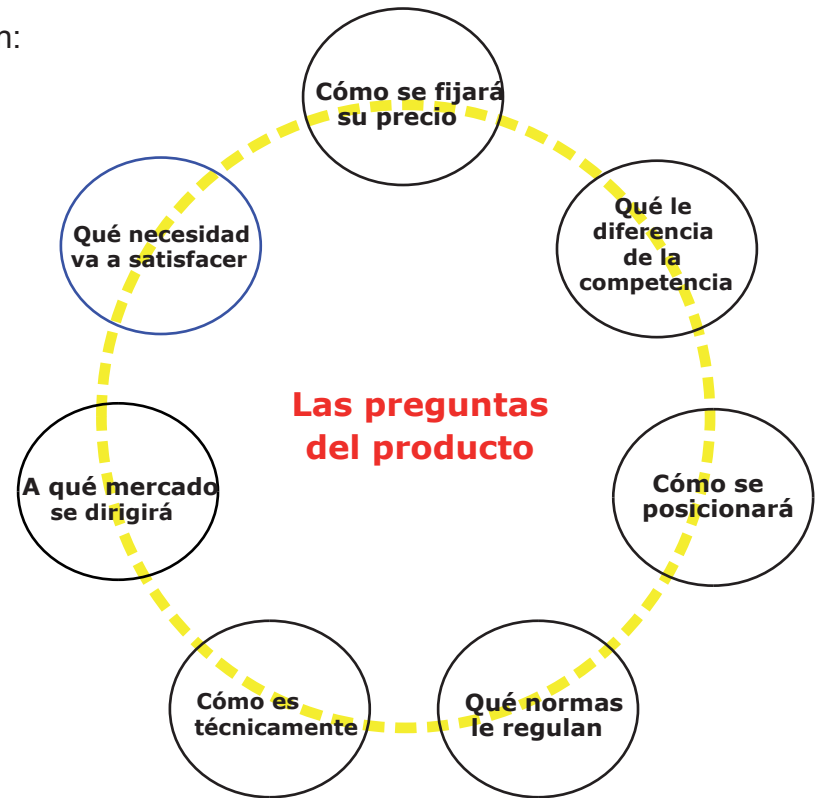
- 1- Detectar una necesidad no cubierta (o deficientemente cubierta).
- 2- Existir un público objetivo suficiente, para que compense desarrollar el proyecto.
- 3- Desarrollar un producto atractivo para que el consumidor lo compre.
- 4- Definir el posicionamiento estratégico, la imagen que se desea tener en la mente de consumidor: liderazgo en costes, diferenciación, especialización...

La empresa ha de enfocarse a crear valor para el consumidor, para lo que debe desarrollar **ideas suficientemente innovadoras.**

5. Descripción del producto o servicio

Se debe describir con precisión el producto o servicio que se ofertará, incidiendo en:

- ¿Qué necesidad va a satisfacer?
- ¿A qué mercado se dirigirá?
- ¿Cómo es técnicamente?
- ¿Cómo se posicionará?
- ¿Qué le diferencia de la competencia?
- ¿Cómo se fijará su precio en el mercado?
- ¿Qué normas, leyes o patentes le regulan?



Como señala Nueno (2001) , resulta conveniente pensar además qué aspectos del producto o servicio permiten una extensión del mismo:

- Posibilidad de **modificarlo** y así poder introducirlo en otros mercados.
- Posibilidad de encontrar **productos o servicios complementarios** que permitan incrementar las ventas.
- Posibilidad de extender el concepto de producto hacia una **familia de productos**.
- Posibilidad de encontrar **avances** que permitan, mediante su incorporación, pensar en la segunda o tercera generación del producto.

Una vez que la empresa haya sido fundada con éxito, es preciso garantizar su crecimiento y éste sólo es posible mediante una **oferta de productos o servicios continuamente renovada** (Nueno, 2001).

Guía LUCES oadl.es/luces

6. Plan de marketing

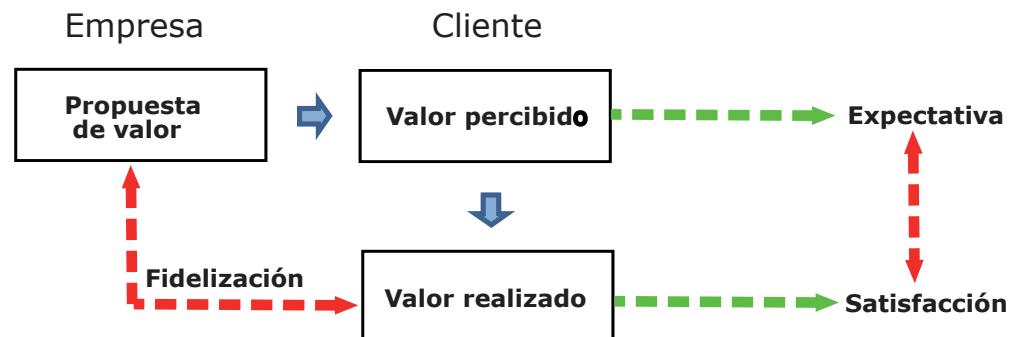
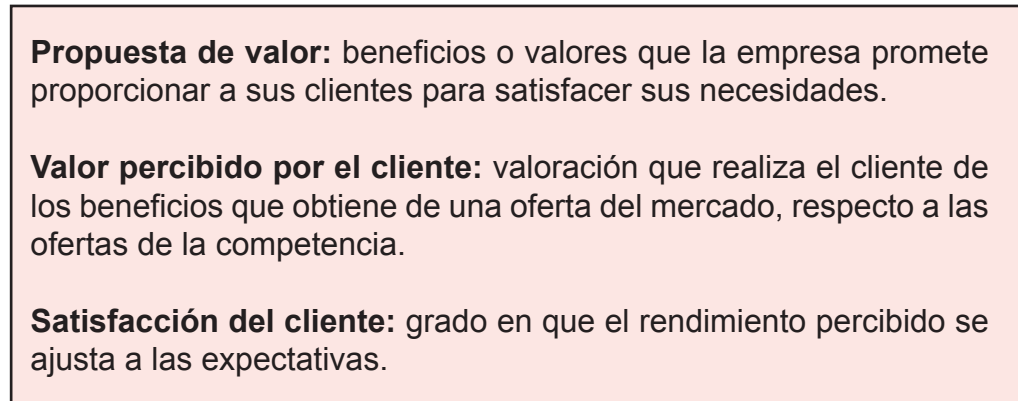
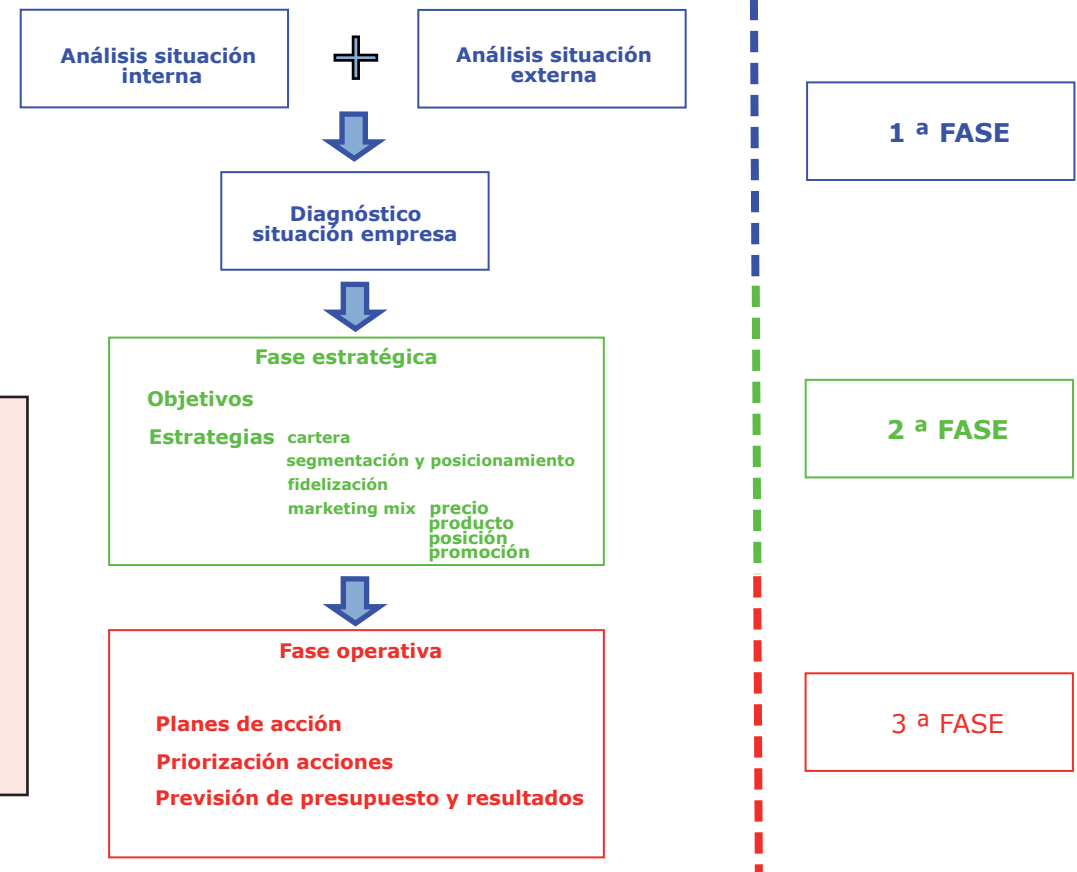
El desarrollo del plan de marketing se va concretando en las tres fases, pero se debe destacar que:

- El producto es viable.
- La empresa tiene un hueco en el mercado.

Satisfacción y fidelización

Para que el producto sea viable en el medio plazo, se debe concretar cómo se gestionarán las relaciones con los clientes, y en concreto, las estrategias de fidelización.

Fases del plan de marketing



7. Producción y medios técnicos

Es el estudio de los medios materiales y humanos requeridos, abarcando las siguientes cuestiones:

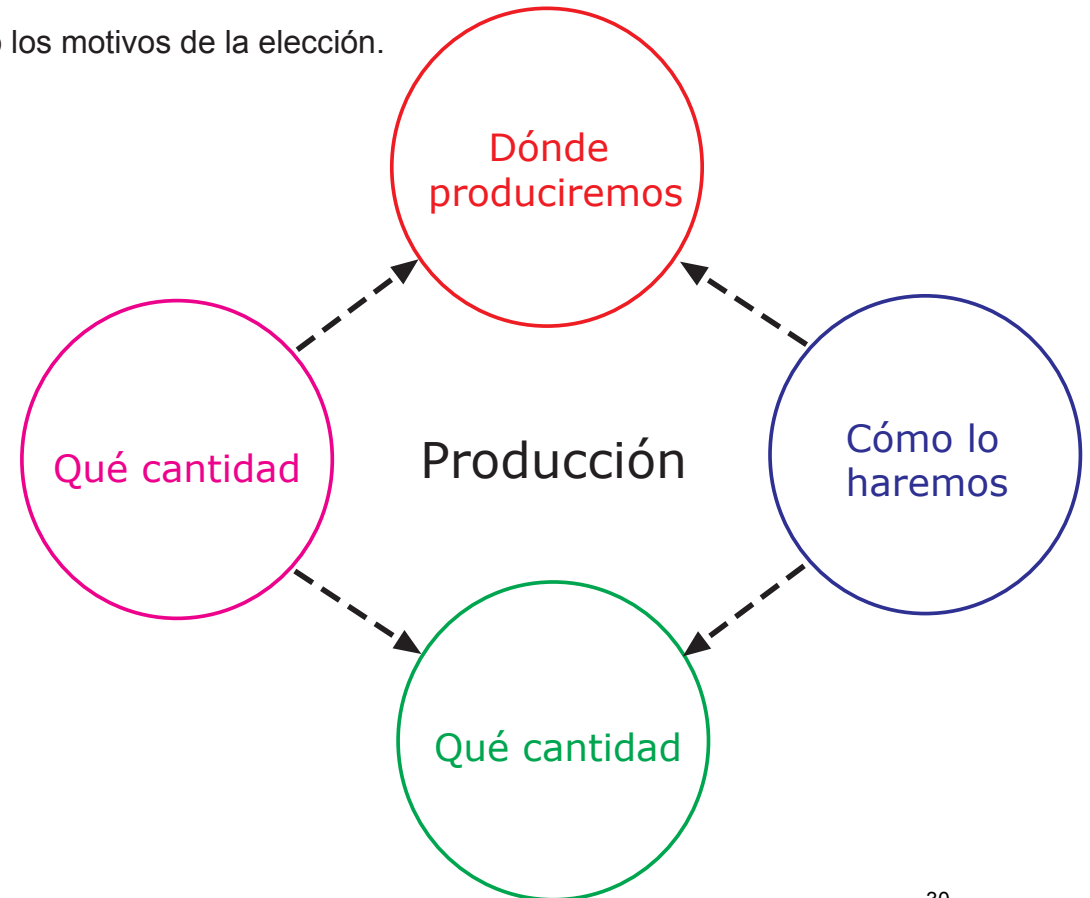
- ¿Dónde produciremos?
- ¿Cómo lo haremos?
- ¿Qué cantidad?
- ¿En cuánto tiempo?

Localización y logística

- Descripción del lugar escogido para emplazar la empresa, comentando los motivos de la elección.
- Análisis de la red de comunicaciones disponible.
- Referencias a normativas y exigencias legales.

Descripción del proceso productivo

- Estrategias y modelos de producción.
- Procesos de control de calidad.
- Gestión de residuos.
- Estrategias de logística: abastecimiento, stocks...



8. Organización y recursos humanos

En las empresas del siglo XXI, el factor humano es el decisivo.

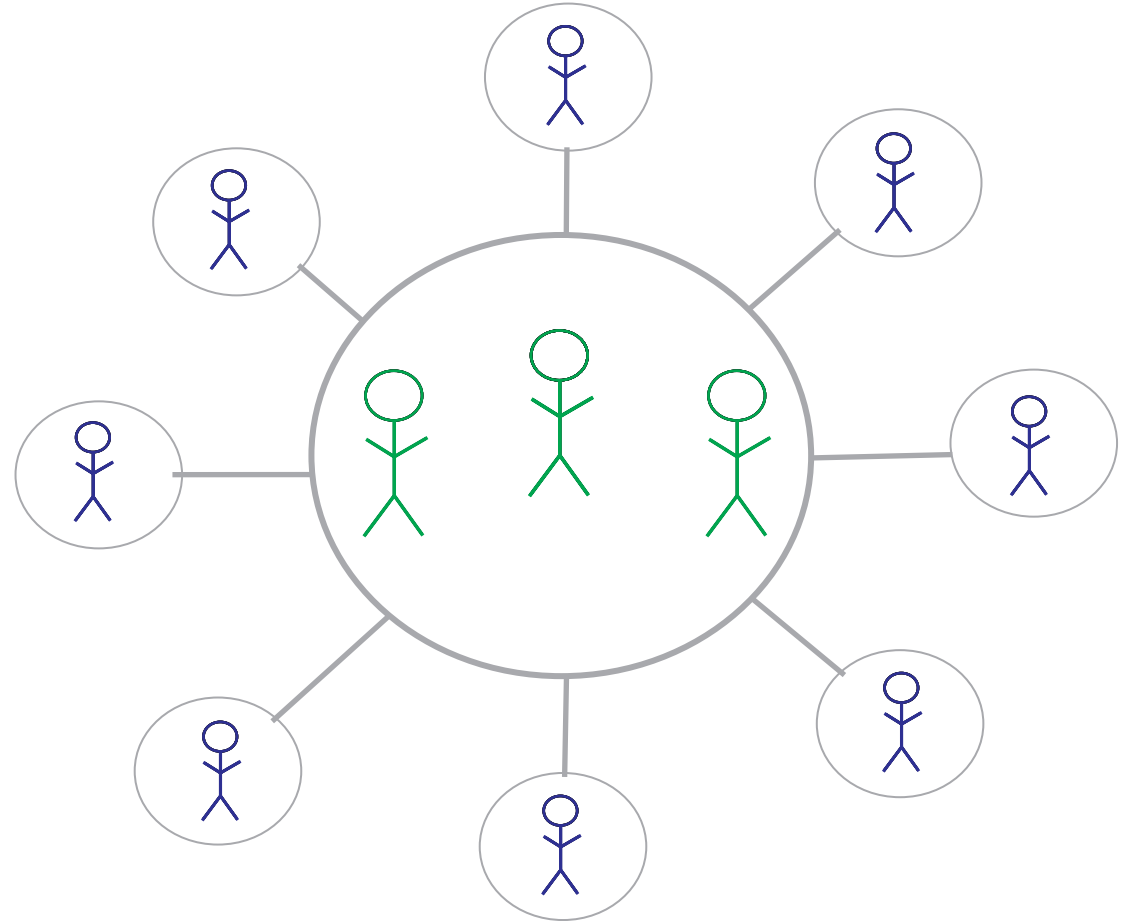
Se concretará qué grupo humano es necesario, explicitando la función y responsabilidad que tendrá cada persona en la empresa:

- **Organigrama de la empresa.** Dibujo de la organización de las personas que integran la empresa, mostrando las relaciones de mando.
- **Recursos humanos internos.** Descripción del perfil (experiencia, conocimientos, habilidades y motivaciones) de las personas que integrarán el equipo humano de la empresa.

Análisis de las modalidades de contratación óptimas para cada puesto, de las políticas salariales y de los incentivos.

- **Recursos humanos externos.** Explicación de qué personas externas a la empresa desarrollarán tareas para la misma, así como la modalidad de la relación (trabajadores autónomos dependientes, empresas independientes o del grupo...).

Los recursos humanos

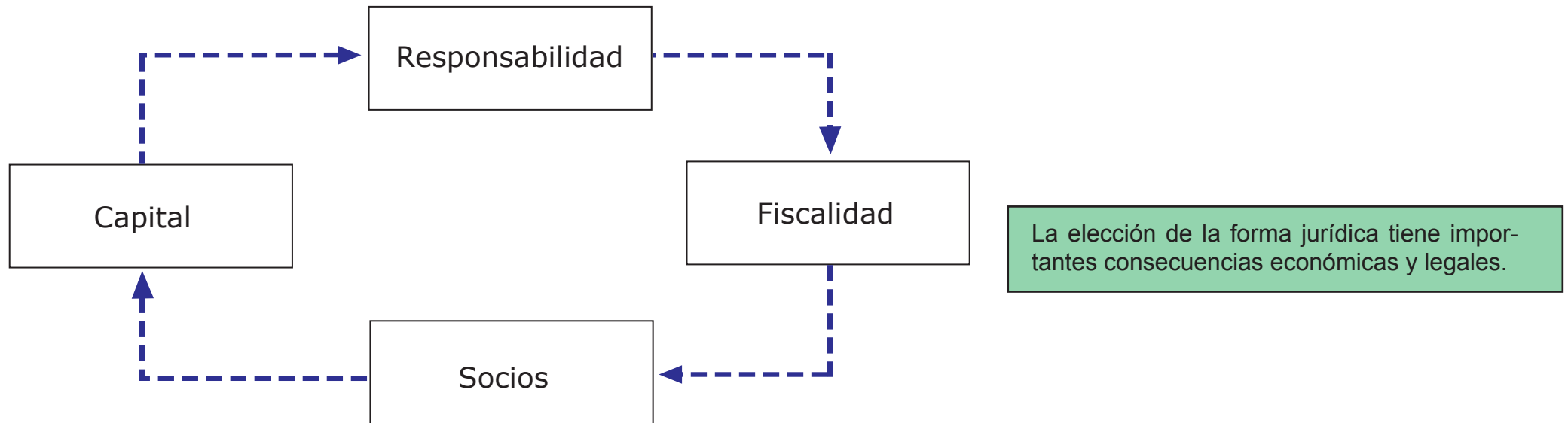


9. Forma jurídica

Descripción de quiénes son los socios y cuáles serán sus aportaciones. También se aclarará si existen socios trabajadores y en qué condiciones se les remunerará.

En la elección de la forma jurídica es importante valorar:

- **La responsabilidad frente a terceros.** Existen formas jurídicas en las que se limita esta responsabilidad (S.A o S.L), mientras que en otras (empresario individual o sociedad colectiva) el riesgo recae sobre el patrimonio personal.
- **El capital necesario para su constitución.** Unas formas jurídicas no tienen capital de constitución mínimo (empresario individual), mientras otras requieren una aportación elevada (S.A).
- **El número de socios.** No disponer del número mínimo de socios puede limitar la elección de la forma mercantil (en las sociedades laborales se requieren 4 socios como mínimo).
- **La fiscalidad soportada.** Según los ingresos previstos puede ser más interesante tributar al impuesto sobre sociedades o al IRPF. También hay que tener en cuenta que existen formas jurídicas como las cooperativas o las sociedades laborales, que están bonificadas fiscalmente.



Factores en la elección de la forma jurídica

10. Estudio económico financiero

Se cuantifica de forma clara pero rigurosa, todo lo aportado en las partes anteriores del plan.

Inversiones iniciales

Se distinguirán entre las que tengan un carácter de permanencia en la empresa (activo no corriente) y las que su periodo de permanencia sea inferior al año (activo corriente).

Financiación

Indica de dónde provienen los fondos para financiar las inversiones. Se puede distinguir entre los recursos propios (aportaciones de los socios y subvenciones) y los ajenos (deudas a corto y largo plazo).

Ingresos y gastos

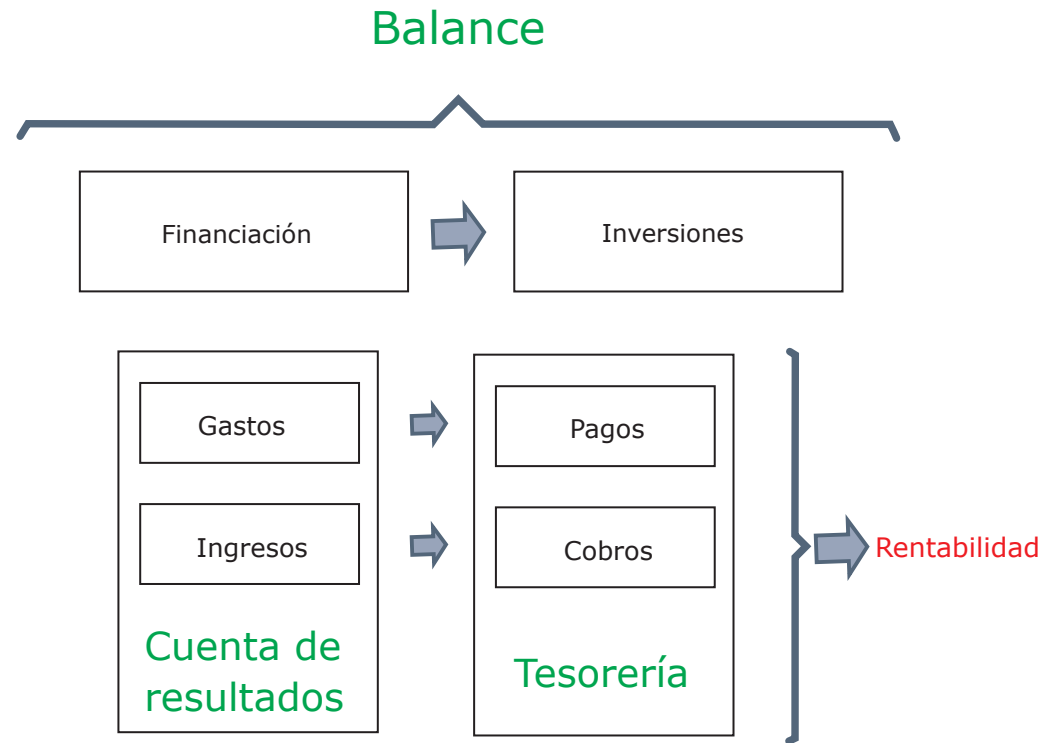
Se realizará una previsión realista de los ingresos y gastos de la empresa, durante un periodo que se considere adecuado según la naturaleza de la actividad.

Cobros y pagos

La mala planificación de la tesorería y los problemas de liquidez son determinantes para el cierre de muchas empresas. Como no suelen coincidir ingreso con cobro, ni gasto con pago, es necesario prever que se dispondrá de la liquidez adecuada, en el momento adecuado.

Umbral de rentabilidad

Teniendo en cuenta los costes (fijos y variables) y el precio, se determina el nivel mínimo de ventas a alcanzar para que el proyecto sea rentable. Se puede acompañar con el análisis de VAN, TIR y PAY BACK.



Estudio económico financiero

11. Trámites de constitución de una sociedad mercantil

Certificación negativa de nombre

Su fin es conocer que el nombre que queremos utilizar no coincide con el de otra empresa ya en funcionamiento. Se realiza en el Registro Mercantil Central.

Ingreso capital de constitución en el banco

Apertura de una cuenta corriente a nombre de la empresa con la denominación “en constitución”, en la que se ingresa el capital social inicial de la empresa (cumpliendo los mínimos legales).

Escritura pública de constitución

Con el justificante del ingreso bancario y el certificado negativo de denominación, el notario puede realizar la escritura de la sociedad. La escritura es un documento en el que los socios manifiestan su voluntad de constituir la sociedad. Los estatutos son las normas que regirán su funcionamiento.

Inscripción en el Registro Mercantil provincial

Su finalidad es dar publicidad legal de la sociedad. La sociedad adquiere personalidad jurídica propia.

Trámites en Hacienda

Liquidación del ITPAJD (Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados).

Declaración censal

Solicitud de CIF

Trámites en la Seguridad Social

Inscripción de la empresa, afiliación y alta de trabajadores, pago de cotizaciones...

Trámites en el Ayuntamiento

Licencia municipal de obra, altas en servicios de aguas, basuras, residuos urbanos...

Al igual que una persona física se inscribe al nacer en el registro civil, las empresas deben cumplir una serie de obligaciones administrativas

El lienzo de modelos de negocio

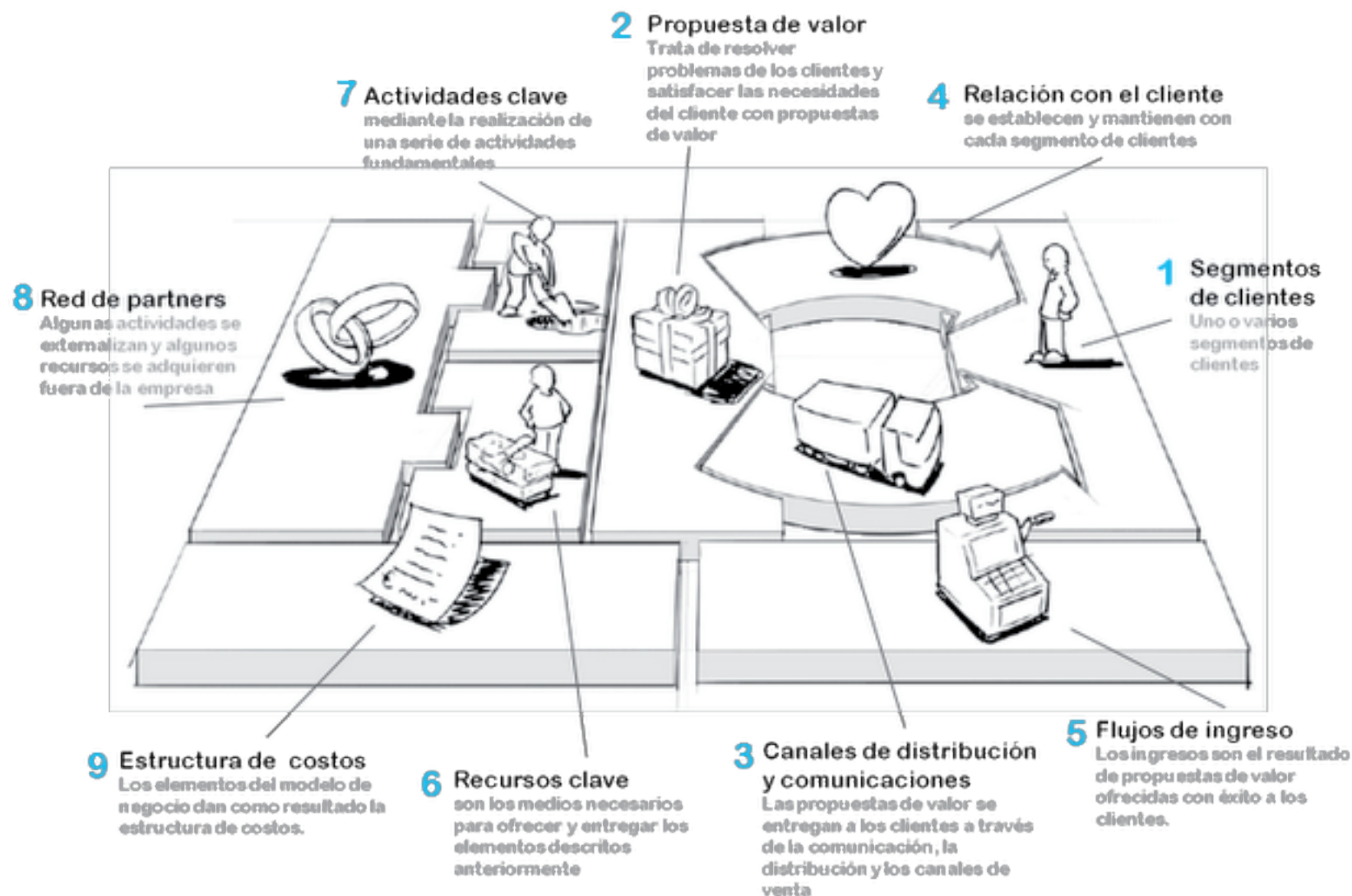
1. Lienzo de modelos de negocio
2. Componentes del lienzo
3. Ejemplo Nespresso
4. Ejemplos navidad
5. Plantilla Lienzo
6. Caso Izelai



1. El lienzo de modelos de negocio

Es una herramienta diseñada por Alex Osterwalder con la ayuda de Yves Pigneur. Se dio a conocer con el libro “Generación de Modelos de Negocio”. Se trata del lienzo para diseñar modelos de negocio (business model canvas). Es un instrumento que facilita comprender y trabajar con el modelo de negocio desde un punto de vista integrado que entiende a la empresa como un todo.

Se compone de 9 bloques que representan las áreas clave de una empresa y que debemos estudiar en nuestro modelo de negocio: segmento de clientes, propuesta de valor, canal, relación, flujos de ingresos, recursos clave, actividades clave, alianzas y estructura de costes.

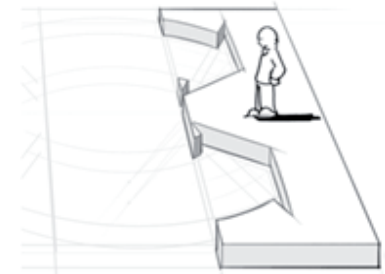


2. Componentes del lienzo de modelos de negocio

Se compone de 9 bloques que representan las áreas clave de una empresa y que debemos estudiar en nuestro modelo de negocio:

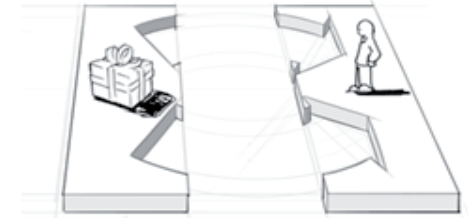
Segmento de clientes

Nuestros clientes son la base de nuestro modelo de negocio, así que deberíamos conocerlos perfectamente: ¿Cuales son nuestros segmentos de clientes más importantes? ¿Nos dirigimos hacia el gran publico, el mercado de masas o a un nicho muy concreto? ¿Hay varios segmentos de clientes interrelacionados?



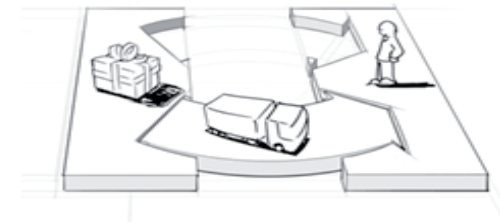
Propuesta de valor

La propuesta de valor habla del problema que solucionamos para el cliente y cómo le damos respuesta con los productos o servicios de nuestra empresa. También habla de nuestra estrategia competitiva... ¿precio? ¿personalización? ¿ahorro? ¿diseño?



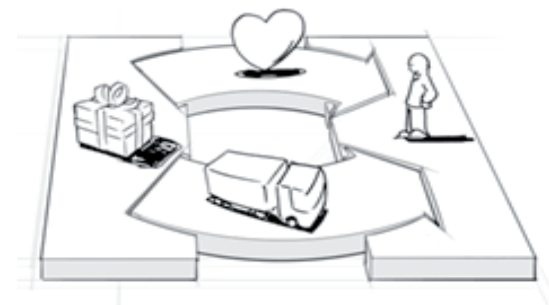
Canal

En éste bloque se trata uno de los aspectos clave de cualquier modelo de negocio: ¿cómo vamos a entregar nuestra propuesta de valor a cada segmento de clientes?. El canal es clave, y en base a las decisiones que tomemos en éste punto conformaremos una experiencia de cliente u otra...



Relación

Uno de los aspectos más críticos en el éxito de un modelo de negocio, y a la par uno de los más complejos de tangibilizar: ¿que relación mantendremos con nuestros clientes? ¿que va a inspirar nuestra marca en ellos? Hablamos además de percepciones, por lo que el diseño de servicios (service design) es una metodología básica.



Componentes del lienzo de modelos de negocio (II)

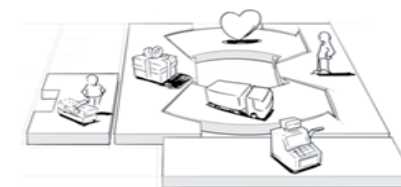
Flujos de ingresos

Este punto podría resultar a priori bastante obvio, pero sin embargo solemos ser muy conservadores a la hora de diseñar la estrategia de ingresos, donde solemos optar casi siempre por la venta directa... hace tiempo mencionamos algunos ejemplos de modelos de negocios innovadores, donde veíamos que había muchas formas de plantear los ingresos: venta, suscripción, freemium...etc



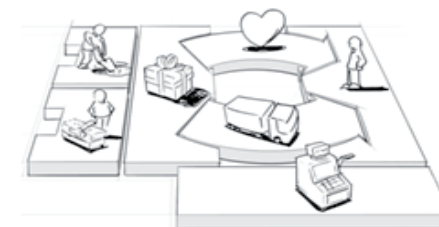
Recursos clave

Para llevar nuestra propuesta al mercado (cuya estrategia describimos en el lado derecho del modelo de negocio) debemos realizar una serie de actividades (lado izquierdo). Una de las más claras es el hecho de consumir diversos recursos. En éste apartado se describen los principales recursos necesarios, así como tipo, cantidad e intensidad



Actividades clave

De forma similar a lo comentado en el punto anterior, para entregar la propuesta de valor debemos llevar una serie de actividades clave internas (típicamente abarcan los procesos de producción, marketing...etc). Éstas son las actividades que nos permiten entregar a nuestro cliente la propuesta de valor via una serie de canales y con un tipo concreto de relaciones.



Alianzas

En éste apartado se definen las alianzas necesarias para ejecutar nuestro modelo de negocio con ganancia que complementen nuestras capacidades y potencien nuestra propuesta de valor, optimizando de esta forma los recursos consumidos y reduciendo la incertidumbre.

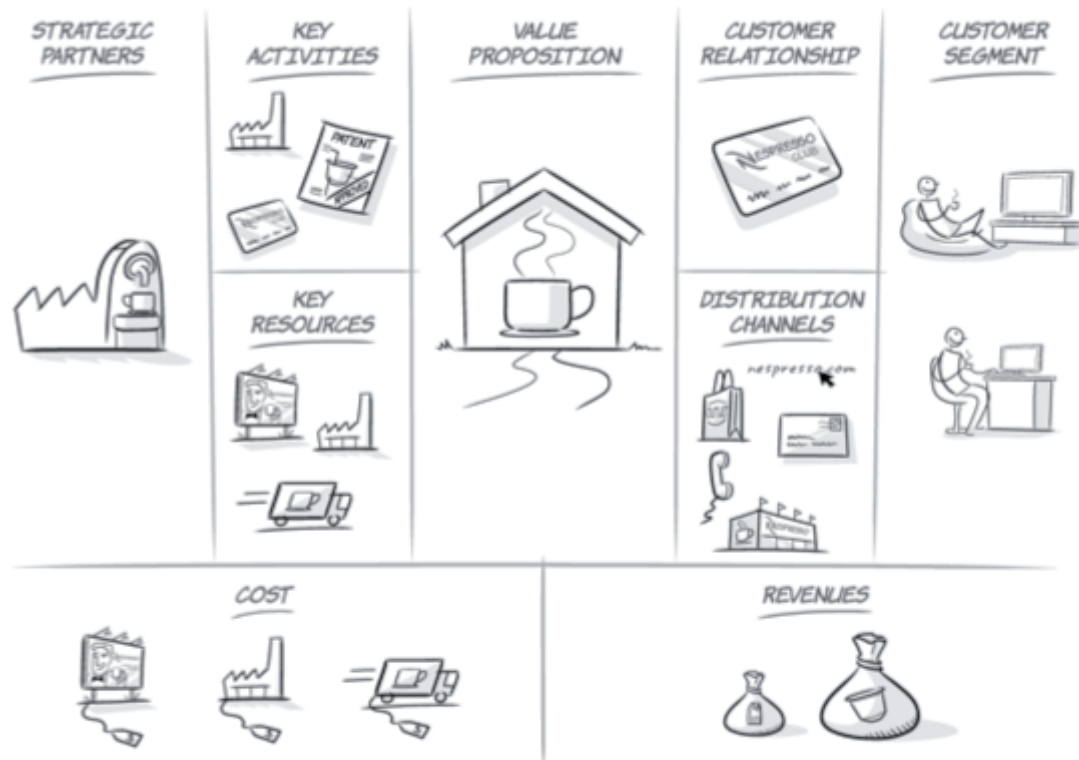


Estructura de costes

En éste caso se trata de modelar la estructura de costes de la empresa, habitualmente apalancada en las actividades y recursos descritos en los puntos anteriores. Se trata de conocer y optimizar costes fijos, variables para intentar diseñar un modelo de negocio escalable... sin duda una de las áreas donde más se puede innovar.



3. El ejemplo de Nespresso



Fuente: javiermegías.com

PROPUESTA DE VALOR: La proposición de valor de Nespresso es clara: “el mejor café que puedas tomar, en tu casa”.

CLIENTES: Nespresso se dirige principalmente a dos perfiles: Por un lado a uno de un perfil adquisitivo medio-alto y por otra parte a un usuario de empresa/profesional

CANAL: Para entregar ésta propuesta utiliza diversos canales: teléfono, tiendas físicas, postal o internet.

RELACIÓN: La relación, uno de los aspectos más clave, se gestiona a través del club Nesspresso, que no sólo fideliza y premia periódicamente a sus clientes sino que es capaz de avisar a un cliente de forma proactiva cuando le toca hacer una limpieza de su cafetera.

INGRESOS: Los principales flujos de ingreso son dos: El principal viene de la venta de cápsulas (modelo bait&hook), mientras que un flujo inferior de ingresos viene de los fabricantes de cafeteras licenciarios de su tecnología).

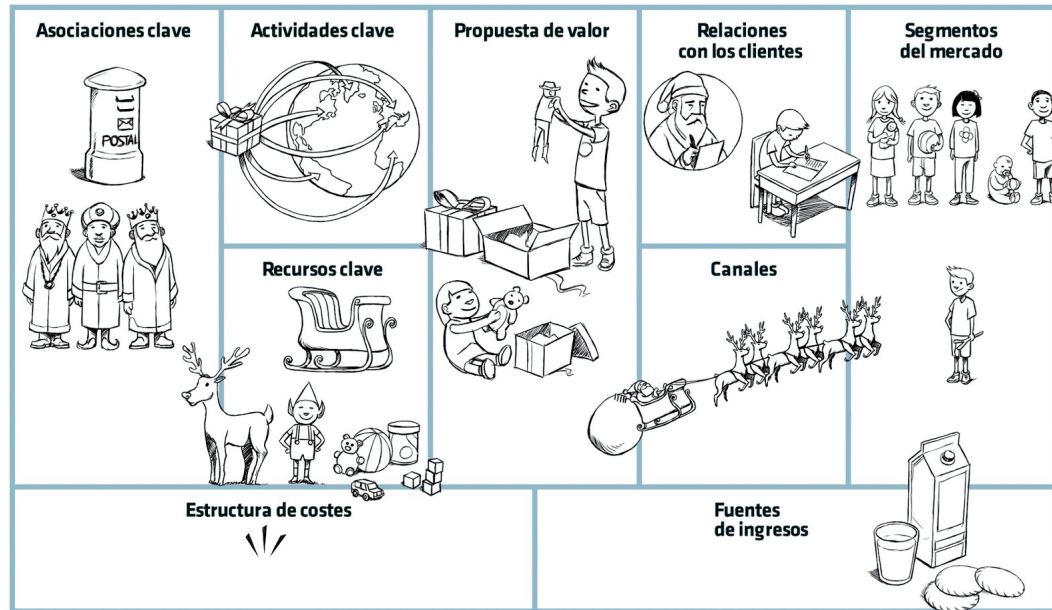
RECURSOS: Para entregar éste modelo de negocio, los principales recursos que utiliza Nespresso son el de la logística, la producción de las cápsulas y la publicidad.

ACTIVIDADES: Las actividades que consumen dichos recursos son las fabriles (producción de cápsulas), la I+D y la gestión del club Nespresso.

ALIANZAS: La alianza más relevante que tiene la compañía es con diversos fabricantes de cafeteras (Krupps...etc).

COSTES: La estructura de costes que soporta el modelo de negocio tiene 3 elementos clave: coste del marketing y publicidad, coste de la producción y coste de la logística

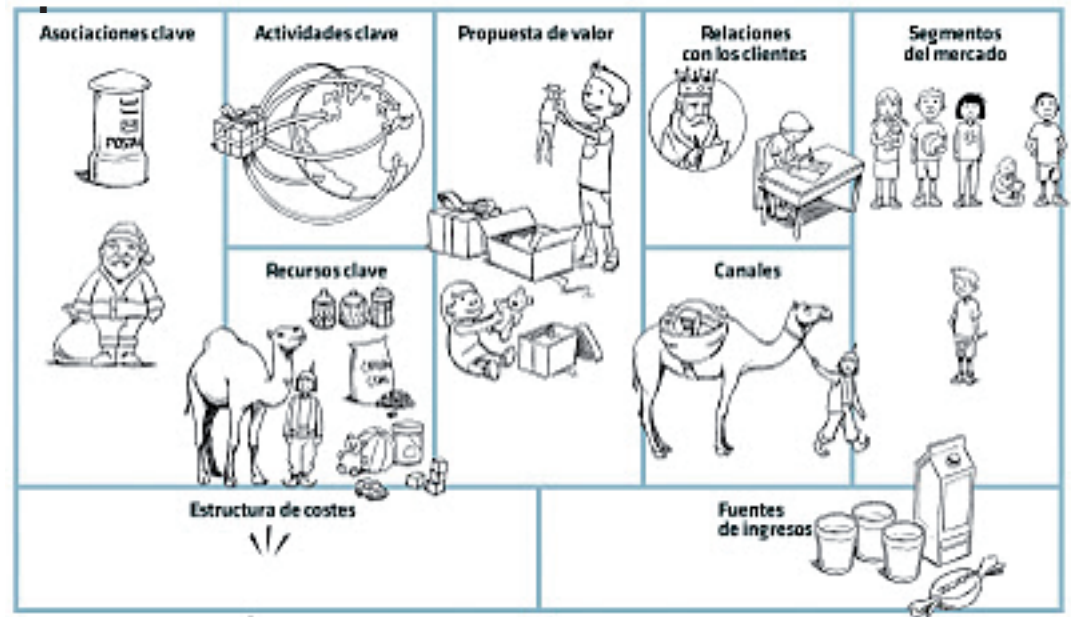
4. Ejemplos de lienzo de modelo de negocios



Una Explicación Visual de SinPalabras © 2011

Modelo de negocio de Santa Claus

Modelo de negocio de los Reyes Magos



Una Explicación Visual de SinPalabras © 2011

Partners Clave ¿Qué pueden hacer los partners mejor que tu o con un coste menor y, por tanto enriquecer tu modelo de negocio?	Actividades Clave ¿Qué actividades clave hay que desarrollar en su modelo de negocio de que manera las llevas a cabo?	Propuesta de Valor ¿Qué problema solucionamos? ¿Qué necesidad satisfacemos? ¿Qué beneficios aporta?	Relación con los Clientes ¿Qué tipo de relaciones esperan tus clientes que establezcas y mantengas con ellos?	Segmento de Clientes ¿A quién nos dirigimos? ¿Qué segmentos consideramos? ¿Cuales son prioritarios?
	Recursos Clave ¿Qué recursos clave requiere tu modelo de negocio?		Canales ¿A través de qué canales/medios contactarás y atenderás a tus clientes?	
Estructura de Costes ¿Cuál es la estructura de costes de tu modelo de negocio?	Flujos de Ingresos ¿Qué valor están dispuestos a pagar tus clientes por tu solución y mediante qué formas de pago? ¿Qué márgenes obtengo?			

5. Hotel Izelai: el hotel sin recepción



Modelo de negocio del Hotel Izelai (fuente: Shirley Masso)

Izelai. Modelo de negocio de un hotel sin recepción

Pero, ¿qué hace a este hotel ser singular?

La reserva y el posterior check-in y acceso a una habitación de hotel resulta tan sencilla como sacar dinero de un cajero automático. Izelai dispone de un sistema informático en la entrada del hotel donde el usuario puede hacer el check-in y obtener la llave de la habitación de manera directa.

Clientes. No segmentan por mercado de origen ni por razón de viaje... sino por estilo de vida. Sus clientes son viajeros que buscan intimidad e independencia.

Propuesta de Valor. Duerme como en casa. Y, la propuesta diferencial es ofrecer un alojamiento con la automatización de todos los procesos, haciendo al cliente parte activa del mismo, con lo que se logra -además de un ahorro en costes- una satisfacción por el ahorro de tiempos, agilidad y la ausencia de colas.

Canales de distribución. Los consolidadores y página web propia.

Relación con clientes. Aquí se da una extraordinaria paradoja sobre los conceptos asumidos por la industria: No fidelizan al cliente con el trato amable de todo su personal. Ellos, innovando y buscando un océano azul, han cambiado el concepto y están fidelizando a sus clientes a la inversa. Brindan la máxima intimidad, autonomía y discreción, dejando la asistencia personal -¡mediante una línea de atención a incidencias 24 horas 7 días a la semana!- únicamente bajo petición del cliente.

Recursos claves. El recurso clave es la infraestructura en sí misma, con su localización y su innovadora tecnología. ¡No tienen personal... más que la dirección!

Actividades claves. La dirección se centra en las actividades comerciales, la coordinación de partners y el control de calidad.

Socios Claves. Para manejar este modelo de negocio, es necesario tener una red de aliados que permita una óptima externalización. Principalmente, es clave la empresa de limpieza. Otro socio clave es el bar restaurante que está debajo del hotel. No es de propiedad del hotel, y han firmado un convenio donde el hotel recomienda el restaurante, y los propietarios del restaurante, dan información que necesite el huésped, incluyendo, si es necesario, la guía en el check in o check out.

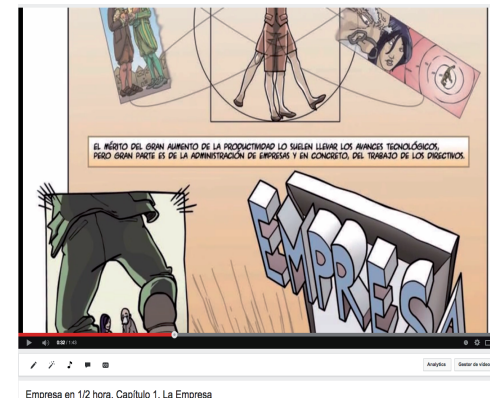
Estructura de costos. Es reducida y, especialmente, variable por lo que no se requiere de alto volumen de habitaciones para **poder acceder a un nivel bueno de rentabilidad.**

Ingresos. La estructura de costes y el modelo, permite posicionar el hotel con un nivel de precios muy económicos que aseguran una buena ocupación, siendo ésta la única fuente de ingresos, pero suficiente para un buen nivel de rentabilidad.

1. Trabajo final 1 proyecto empresarial

Ver vídeos
cómic
Empresa

10 vídeos de minuto y medio cada uno
<http://youtu.be/QaFo5wff1Gg>



Entregar trabajo
en pdf
respondiendo preguntas
guía didáctica

Trabajo individual
Enlace a la guía didáctica Empresa 1/2 hora
<http://ow.ly/FSt6c>

FICHA DIDÁCTICA 1. Tomar decisiones

Grabar vídeo
resumen y valoración

Trabajo en grupos de 3 alumnos
Resumen cómic en 2 minutos
Valoración cómic en 2 minutos
Ejemplo: <http://wp.me/pDMZA-2aZ>



Andrea está dudando en qué dirección seguir su formación.

Preguntas para el debate:

- ¿Por qué duda Andrea? ¿le has sentido así alguna vez?
- ¿Qué valorarías si estuvieras en su situación?
- ¿Qué elige finalmente? ¿por qué crees que lo ha hecho?

Material complementario:

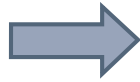
- Principios para decidir bien. IESE. <http://ow.ly/d3PwJ>
- Diferencias entre Económicas y ADE. Blog El Salmon. <http://ow.ly/BxNSr>

Grabar vídeo
"Cómo se hizo"

1 minuto: DAFO del grupo ante el trabajo
1 minuto: ¿Cómo lo planificamos?
1 minuto: ¿Qué problemas tuvimos?
1 minuto: ¿Cómo los solucionamos?
1 minuto: ¿Qué hemos aprendido haciendo el trabajo?

2. Trabajo final 2 proyecto empresarial

Realizar
Plan de empresa



Trabajo en grupos de 3

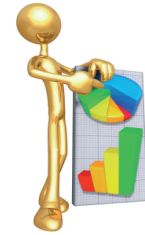
Basándote en este modelo realiza un plan de empresa con una idea empresarial que te parezca innovadora. Incluye un canvas.



tuconfianza.com

Empresa de servicios a domicilio

Jose Sande
V 1.0 Septiembre 2010



Ejemplo práctico de
plan de empresa

Entregar trabajo
en pdf
y powerpoint resumen



Trabajo en grupos de 3

Grabar vídeo
Elevator Pitch



Cada alumno del grupo grabará un vídeo de un minuto

Ejemplos: <http://ow.ly/FStOe>

<http://youtu.be/3L9I9P0GZ2o>

Grabar vídeo
"Cómo se hizo"



1 minuto: DAFO del grupo ante el trabajo

1 minuto: ¿Cómo lo planificamos?

1 minuto: ¿Qué problemas tuvimos?

1 minuto: ¿Cómo los solucionamos?

1 minuto: ¿Qué hemos aprendido haciendo el trabajo?

The screenshot shows the eduCaixa website interface. At the top, there's a navigation bar with 'Inicio', 'Contenidos', 'Actividades', 'Recursos por nivel', 'Destacados por área', and 'Blog eduCaixa'. Below this, a search bar and a 'Recursos' button are visible. The main content area features a video player for 'Elevator pitch: tienes veinte segundos'. To the right of the video, there's a 'Ficha del recurso educativo' section with details like 'Nivel educativo: ESO, Bachillerato y CF', 'Área: Educación financiera', 'Temática: Emprendimiento', 'Duración: 00:03:00 minutos', 'Idioma: Castellano', 'Idioma subtitulado: Castellano', 'Autor: Obris Social "la Caixa"', 'Derechos de autor: Obris Social "la Caixa"', and 'Año: 2013'. Below this, there's a 'Materiales del recurso:' section with links for 'Transcripción' and 'Créditos'. Further down, a section titled 'Este recurso pertenece al proyecto:' shows a project called 'JOVENES EMPRENDEDORES'. At the bottom, there's a 'Recursos relacionados:' section with links to other resources like 'Recursos físicos', 'Recursos digitales', and 'Videos'.

Finanzas

A. El dinero, el sistema financiero e impuestos

1. ¿Qué es el dinero?
2. Las funciones del dinero
3. El sistema financiero
4. Los intermediarios financieros
5. El tipo de interés y la inflación
6. Los costes de la inflación
7. La medición de la inflación
8. LECTURA 1: La función social de los impuestos
9. LECTURA 2: La evasión y el fraude
10. LECTURA 3: La función del sistema financiero

B. Conceptos financieros

1. El patrimonio
2. Liquidez y solvencia
3. El concurso de acreedores
4. Resultados y flujos de caja
5. Rentabilidad
6. El valor del dinero en el tiempo
7. Valor actual
8. Capitalizar y actualizar
9. Préstamo francés
10. Ejemplos prácticos

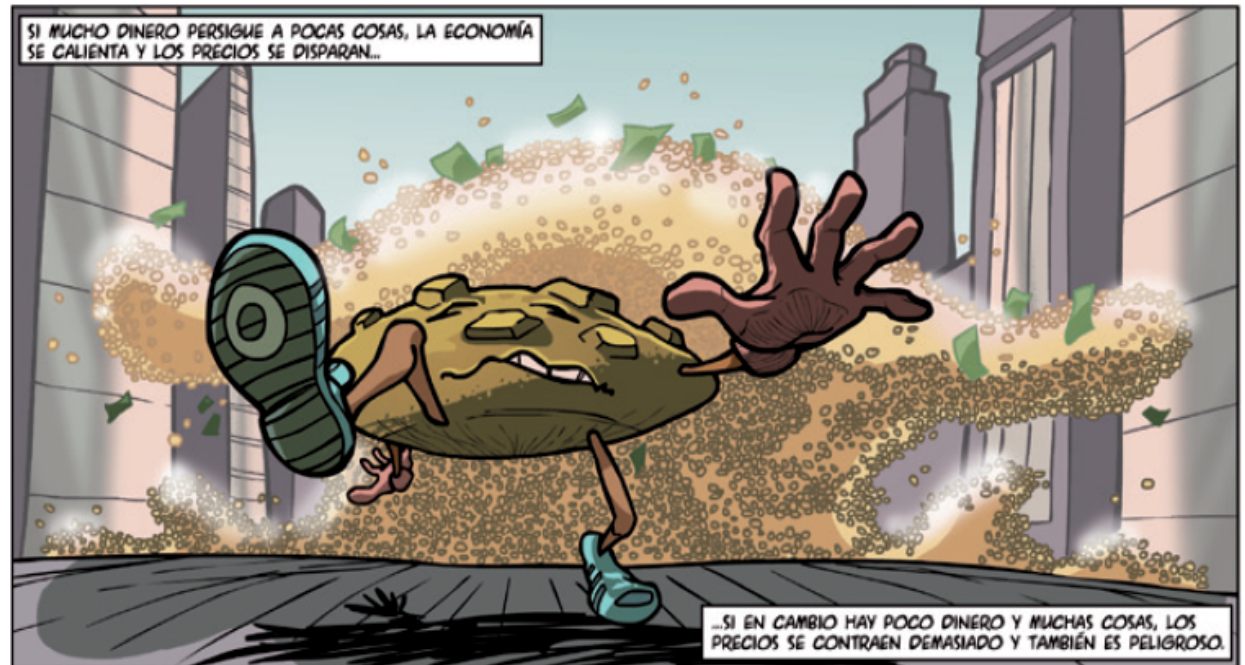
C. Productos financieros

1. Cuentas bancarias
2. Préstamos personales
3. Préstamos hipotecarios
4. Tarjetas
5. Reunificación de deudas
6. Presupuesto familiar
7. Sobreendeudamiento, morosos y embargos
8. Acciones y bonos
9. Ejemplos prácticos



El dinero, el sistema financiero e impuestos

1. ¿Qué es el dinero?
2. Las funciones del dinero
3. El sistema financiero
4. Los intermediarios financieros
5. El tipo de interés y la inflación
6. Los costes de la inflación
7. La medición de la inflación
8. LECTURA 1: La función social de los impuestos
9. LECTURA 2: La evasión y el fraude
10. LECTURA 3: La función del sistema financiero



1. ¿Qué es el dinero?

Normalmente identificamos dinero con riqueza, ya que poseerlo nos permite acceder a una gran cantidad de bienes y servicios. Pero el dinero no es más que un **intermediario** aceptado por todo el mundo para realizar intercambios.

A lo largo de la historia el dinero ha tenido formas diferentes según las circunstancias y los lugares: sal, joyas, metales preciosos, ganado, conchas marinas...

Bienes como azúcar, café, cigarrillos también han sido empleados como moneda de cambio en situaciones de guerra o de gran crisis económica.

Estos casos son lo que se conoce como **dinero-mercancía**, porque el bien que se utiliza como medio de intercambio tiene valor en sí mismo: el café puede beberse, los cigarrillos fumarse...

Características del dinero

Estas mercancías se han utilizado como dinero por poseer algunas de las características que debe tener un medio de intercambio en una sociedad:

- Aceptabilidad.** La sociedad debe reconocerlo como medio de cambio.
- Durabilidad.** Si la mercancía no es duradera es imposible acumular riqueza y se puede dañar en los intercambios.
- Transferibilidad.** Fácil de usar y transportar.
- Divisibilidad.** Si no es fraccionable se dificultan las transacciones.
- Homogéneo.** El dinero del mismo valor tiene que tener una calidad similar.
- Dificultad para producirlo.** Debe ser difícil de falsificar.
- Estabilidad.** Su valor no debe estar sujeto a fluctuaciones violentas.



"No es más que lo que se recibe por la compra y venta de artículos, servicios u otras cosas". **J. K. Galbraith.**

"Hay muchas cosas en la vida más importantes que el dinero. ¡Pero cuestan tanto!" . **Groucho Marx**

"El dinero no da la felicidad, pero produce una sensación tan parecida que sólo un auténtico especialista podría reconocer la diferencia" . **Woody Allen.**

2. Las funciones del dinero

El dinero debe servir para facilitar intercambios, acumular riqueza y medir el valor.

Medio de cambio

A medida que la división del trabajo y la especialización aumentan, una economía crece y prospera. Pero al aumentar esta especialización crece también la necesidad de intercambiar, por lo que se hace necesario un medio de cambio que facilite estos intercambios.

Depósito de valor

Las personas necesitan almacenar su riqueza con el fin de poder comprar bienes y servicios en el futuro. Es importante que el dinero pueda ser ahorrado.

Medida de valor

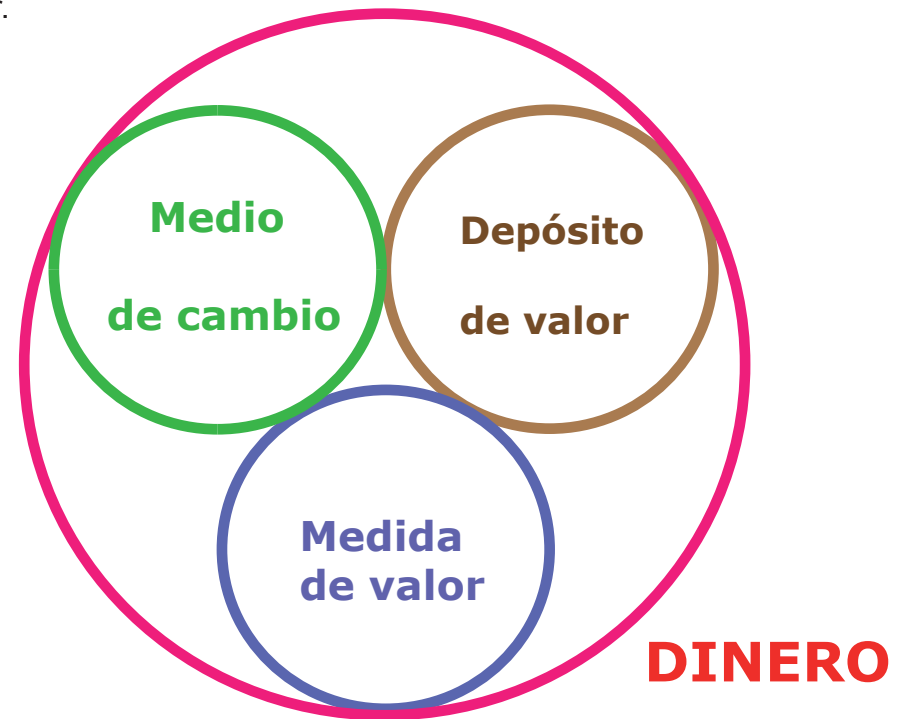
Para comerciar es necesario poder comparar el valor de los bienes y servicios. Utilizamos el dinero como unidad de cuenta, como medida de valor.

Los inconvenientes del trueque

El trueque es el intercambio de un bien por otro bien. El acuerdo de intercambio se denomina permuta.

A medida que una economía crece, sus inconvenientes lo hacen inviable:

- Coincidencia de intereses. Es muy costoso encontrar a una parte que desee justamente el bien y la cantidad ofrecida.
- Dificultad de calcular con precisión el valor de cada bien.



“Hace algunos años mademoiselle Zélie...dió un concierto... A cambio de un aria de Norma y de algunas otras canciones, se le ofreció un tercio de los ingresos. Cuando lo contó, se encontró que lo que le correspondía consistía en tres cercos, veintitrés pavos, cuarenta y cuatro pollos, cinco mil nueces de cacao y una considerable cantidad de plátanos, limones y naranjas...”

Stanley Jevons, citado por Paul Samuelson.

3. El sistema financiero

El sistema financiero lo componen los bancos e instituciones de crédito donde están depositados los ahorros. Para que el sistema funcione es necesario que exista confianza en estas entidades, por lo que el Banco de España las regula y supervisa para garantizar que los individuos puedan recuperar su dinero cuando lo deseen.

Economía real y economía financiera

La producción de bienes y servicios para el consumo es la actividad económica real, que siempre tiene como contrapartida una actividad financiera (cuando compro un pantalón entrego una cantidad de dinero a cambio).

Es necesario que exista un sistema de pagos fiable y seguro, ya que si los agentes no confían en este conjunto de canales de transmisión de fondos, el intercambio se atrofia y la actividad económica se resiente.

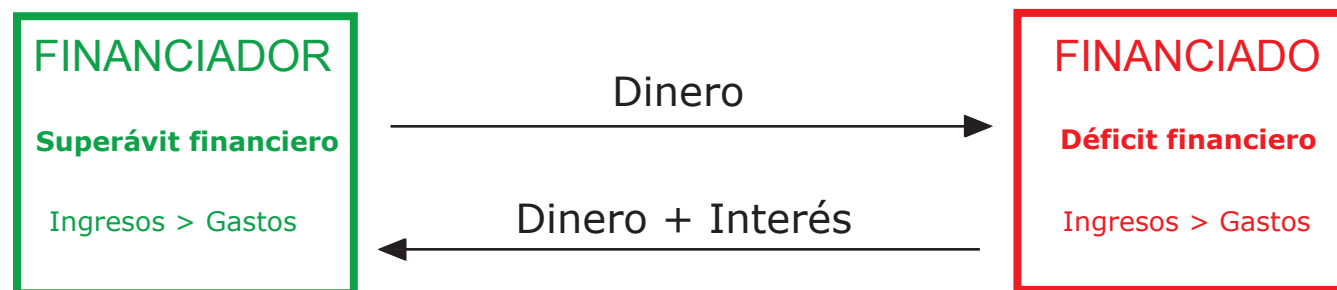
La actividad financiera

En la sociedad hay personas que disponen de más recursos financieros de los que gastan (tienen superávit financiero), mientras otros necesitan más recursos de los que disponen (presentan déficit financiero).

La actividad financiera permite que los individuos con excedente se los presten a los que tienen déficit a cambio de una remuneración (tipo de interés).

Los bancos podrían considerarse como las venas por las que fluye la sangre al conjunto del cuerpo humano, en este caso, el dinero al conjunto de la economía. Si esas venas se obstruyen, los problemas a los que nos enfrentaríamos son fáciles de imaginar.

Banco de España



El **sistema de pagos** permite la transferencia de dinero entre todos los que forman el sistema económico.

4. Los intermediarios financieros

Es difícil que una persona que necesita 10.000 euros durante 5 años encuentre justamente otra persona dispuesta a prestarle esa cantidad exacta en esas condiciones. La aparición de intermediarios financieros soluciona este problema.

Los bancos

Son los principales intermediarios financieros de la economía de un país, ya que la mayor parte del ahorro, la inversión y la financiación se canaliza a través de ellos. Por este motivo los bancos centrales los vigilan de manera especial, con la denominada “regulación y supervisión bancaria”

Cuando el financiador deja su dinero al banco está realizando un depósito, mientras que la persona que solicita financiación está obteniendo un préstamo. Los intermediarios financieros realizan estas operaciones con ánimo de lucro, por lo que cobran comisiones y el tipo de interés al que remuneran al financiador es menor que el tipo de interés exigido al financiado.

Para el desarrollo económico de una sociedad es indispensable que exista **un sistema financiero capaz de canalizar el ahorro de forma eficiente**, que contribuya a la estabilidad económica y financiera, y además debe sustentar el sistema de pagos de forma rápida y segura.

El sistema financiero es el conjunto de instituciones, medios y mercados en el que se organiza la actividad financiera, de tal modo que ha de **CANALIZAR EL AHORRO**, haciendo que los recursos que permiten desarrollar la actividad económica real (producir y consumir, por ejemplo) lleguen desde aquellos **INDIVIDUOS EXCEDENTARIOS** en un momento determinado **HASTA** aquellos otros **DEFICITARIOS**.

Banco de España



5. El tipo de interés y la inflación

Cuando una persona deposita sus ahorros en un banco, sea consciente o no, está prestando dinero a otra persona o empresa.

El **precio al que se presta el dinero** se conoce como tipo de interés. Depositando 100 € en el banco al cabo de un año obtenemos esos 100 € más los intereses generados.

A un tipo de interés del 5%, el saldo será $100 + 5 = 105$ €. Si otra persona acude a ese mismo banco para obtener financiación, le cobrarán un tipo superior al 5% para obtener una ganancia con la operación.

En la realidad **no existe un único tipo de interés**, sino una gran diversidad de ellos en función de factores como el riesgo, el plazo de tiempo o la competitividad existente entre los bancos.

Interés nominal y real

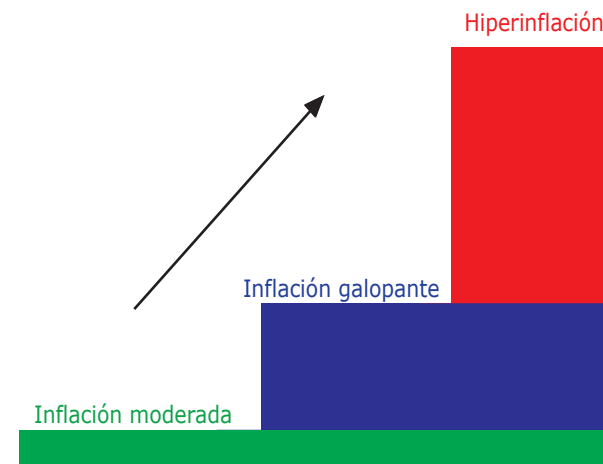
Existe inflación cuando los precios de una economía suben de una manera sostenida y generalizada. Puede ser de varios tipos:.

El dinero vale en función de los bienes que podamos comprar con él. Debido a la inflación (el aumento de los precios al pasar el tiempo) un euro en el futuro tiene menos valor que un euro en el presente.

Conviene diferenciar entre el tipo de interés nominal (el que me paga el banco) del tipo de interés real (teniendo en cuenta el aumento de los precios de ese año). Si los precios han aumentado un 3%, el rendimiento real de la inversión sería $5\% - 3\% = 2\%$, que es el tipo de interés real.

Inflación: subida generalizada del nivel de precios.

Deflación: descenso generalizado del nivel de precios.



Tipo de interés: precio que se paga por el dinero.

Tipo de interés real: tipo de interés corregido para tener en cuenta los efectos de la inflación.

Tipo de interés interbancario: tipo de interés que aplican los bancos al intercambiarse dinero entre sí. En Europa es el EURIBOR ("European Interbank Offered Rate").

Tasa anual efectiva (TAE): incluye en su cálculo todos los gastos y comisiones, por lo que es muy útil para calcular el verdadero coste de un préstamo.

Prima de riesgo: tasa de rendimiento exigida por asumir préstamos arriesgados.

6. Los costes de la inflación

Si los precios de una economía subieran un 10% y todos los salarios y rentas se incrementaran en otro 10%, el poder adquisitivo de las personas se mantendría constante. Únicamente tendríamos que hacer un esfuerzo como consumidores para adaptarnos a los nuevos precios y las empresas tendrían que incurrir en pequeños costes de nuevo etiquetado y catálogos (costes del menú).

El problema reside en que la tasa de inflación no se puede anticipar con exactitud, no todos los salarios y rentas aumentan del mismo modo, y las economías no se encuentran aisladas y compiten con otras.

Por ello la inflación provoca que aparezcan perdedores y ganadores del proceso. Los principales problemas que ocasiona la inflación son:

La redistribución

La inflación redistribuye la renta y la riqueza de aquellos agentes que no poseen poder de negociación para aumentar sus ingresos al nivel de subida de precios, a los que tienen una posición negociadora más fuerte. También se ven beneficiados los que tienen bienes inmuebles cuyo valor aumenta en los periodos de inflación y se ven perjudicados los que tienen depósitos de ahorro remunerados a un tipo de interés menor que el aumento de los precios.

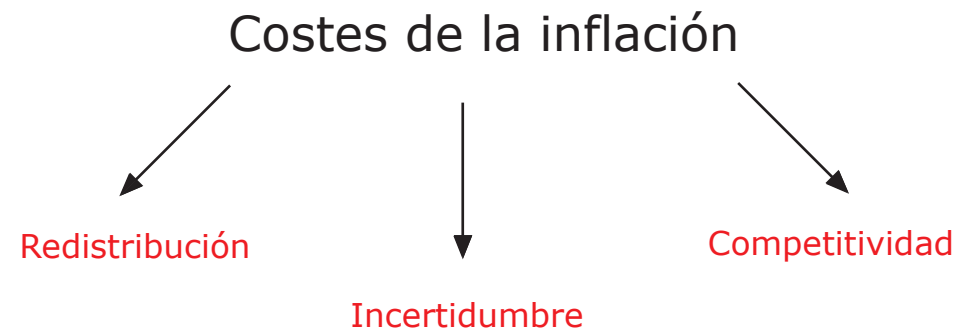
La incertidumbre

Las subidas de precios originan incertidumbre en los agentes. Los consumidores pierden la referencia sobre los valores de los productos, desconfían del dinero como depósito de valor y de la política económica del gobierno. Tienden a ahorrar menos y como consecuencia hay menos recursos para la inversión. A las empresas se hace muy difícil predecir sus ingresos y costes, por lo que también se desincentiva la inversión y se reduce el crecimiento económico.

La competitividad

En un contexto de economía globalizada, nuestros productos serán menos competitivos si nuestros precios suben relativamente más que los de los otros países. Como consecuencia disminuirán nuestras exportaciones y aumentarán las importaciones, deteriorándose nuestra balanza comercial.

Costes de menú: coste de adaptación de los catálogos y etiquetas a las subidas de precios.



"¿Cuánto vale un café en la calle?, ¿sabe usted contestarme?"

"Sí, 80 céntimos, aproximadamente", dijo con seguridad Zapatero ante el asombro de Jesús, quien no pudo evitar un "eso era en los tiempos del abuelo Patxi".

7. La medición de la inflación

Para medir cómo varían los precios de los distintos bienes y servicios utilizamos el **Índice de Precios al Consumo (IPC)**. Se basa en medir la evolución en el tiempo de la cesta de la compra representativa del consumo medio.

IPC

El IPC lo calcula en España el Instituto Nacional de Estadística (**INE**), fijando la cesta de bienes que se consideran representativos en el consumidor medio español. Observa los precios de estos bienes, calcula el precio total de la cesta, establece la comparación entre años y por último halla la tasa de inflación.

En esta comparación tiene que fijar unos **precios como base** y a continuación calcular el índice de precios.

Si en el año 2007 el café cuesta 0,90 céntimos, 1 euro en el 2008 y 1,10 euros en el año 2009.

Para poder comparar estos datos establecemos el año 2007 como base, y mediremos el resto de los precios en función de este año base.

$$0,90 \text{ €} / 0,90 \text{ €} * 100 = 100 \text{ (año base)}$$

$$1 \text{ €} / 0,90 \text{ €} * 100 = 111$$

$$1,10 \text{ €} / 0,90 \text{ €} * 100 = 122$$

Tasa de variación de los precios (tasa de inflación) respecto el año base:

$$\textbf{2008} \quad (111-100) / 100 * 100 = 11\%$$

$$\textbf{2009} \quad (122-100) / 100 * 100 = 22\%$$

$$\text{Tasa interanual 2009-2008: } (122-111) / 111 * 100 = 9,9 \%$$

IPC armonizado

Es un indicador que proporciona una medida común para realizar comparaciones entre los países de la UE.

En ine.es además de obtener valiosa información sobre el cálculo del IPC tenemos aplicaciones que nos facilitan el cálculo de las tasas de variación de precios.

Así, desde el año 1974 los precios han subido en España un 1.248%: lo que se compraba con un euro entonces, requiere ahora 12,48 euros.

Año base →

Año	Precio	Índice
2007	0,90 €	100
2008	1,00 €	111
2009	1,10 €	122

Críticas al IPC

El IPC es útil pero dista de ser perfecto. Entre las críticas que recibe están: fijar la cesta de un año para otro y no tener en cuenta los efectos de la introducción de nuevos bienes, los cambios de calidad, la sustitución de unos bienes por otros relativamente más baratos o la economía sumergida.

Tampoco tiene en cuenta el gasto en compra de **vivienda** ni el pago de intereses de su crédito, ya que **la considera una inversión** y no un gasto de consumo.

Vivir en comunidad, vivir en grupo, tiene muchas ventajas, pero también significa asumir responsabilidades. Quien vive en grupo se beneficia de lo que aportan los demás, pero también tiene que aportar su parte al resto de la colectividad. Es decir, vivir en comunidad significa derechos y ventajas, pero también asumir nuestras responsabilidades para con los demás. Como ejemplo, podemos pensar en las casas grandes en las que todos solemos vivir.

Pues bien, el Estado es como una gran casa y quienes viven en ella son los ciudadanos. Por eso, todos los ciudadanos que viven en ese Hogar Público, en ese Estado, tienen que pagar entre todos los gastos comunes. Es decir, que todos tienen que pagar los impuestos para que el Estado, que incluye a las Comunidades autónomas y los Ayuntamientos, pueda proporcionar los bienes y servicios públicos que son para todos y que todos pueden utilizar.

En una casa, hay pisos grandes y pisos pequeños y, por tanto, no pagan la misma cantidad para cubrir los gastos comunes los propietarios de pisos de diferente tamaño. Lo mismo pasa en el Hogar Público, en el Estado, donde hay ciudadanos que tienen más dinero y que, por tanto, pagan más impuestos que otros ciudadanos que tienen menos dinero y que, por tanto, pagan menos impuestos.

Esto sucede porque, si todos pagaran lo mismo, como son más las personas que tienen poco dinero que las que tienen mucho, el Estado (incluidas las Comunidades autónomas y los Ayuntamientos) tendría escasos recursos económicos y podría proporcionar menos bienes y servicios públicos. Entonces habría chicos que no podrían ir al instituto porque sus padres no podrían pagarlo, o gente que no podría ir al médico ni a los hospitales por no tener dinero suficiente, o habría personas mayores que tendrían que depender de sus hijos o de sus nietos para poder vivir porque no existirían las pensiones. También habría personas que no podrían viajar cuando quisieran porque no habría buenos transportes públicos; o que, aunque tuvieran coche, tardarían mucho en llegar a los sitios por carecer de buenas carreteras. También habría problemas para recoger y reciclar las basuras, para tener agua en las casas para beber, ducharse y lavar la ropa, o podría haber graves consecuencias si ocurriera un incendio por no tener bomberos.

Para que las administraciones públicas (tanto la central como la autonómica y la local) puedan proporcionar los servicios públicos necesarios para que todos vivan lo mejor posible, se paga distinta cantidad de impuestos según el dinero que se tenga y según las obligaciones personales y familiares de cada persona. Por ejemplo, no pagan lo mismo quienes ganan sueldos muy altos que quienes ganan sueldos más bajos; tampoco pagan lo mismo las personas que viven solas que las que viven en familia; ni pagan lo mismo las familias que tienen hijos, o que tienen que hacerse cargo de personas mayores o de discapacitados, que aquellas otras que no tienen este tipo de responsabilidades.

Es decir, que todos los ciudadanos tienen que pagar los impuestos al Estado, a las Comunidades autónomas y a los Ayuntamientos. Esto es justicia, que significa que, como todos los ciudadanos tienen los mismos derechos, todos tienen las mismas obligaciones, entre ellas, contribuir a los gastos comunes pagando los impuestos. Pero los impuestos no son una cuota fija, igual para todos. Según sea la situación económica y familiar de los ciudadanos, así es la cantidad que tienen que pagar por impuestos. Esto es equidad, que significa tratar de manera diferente las situaciones que son diferentes.

Los impuestos también sirven para que no haya gente que carezca de las cosas más necesarias porque no tenga dinero. Esto es la redistribución. Con el dinero de los impuestos, la Administración central, la autonómica y la local proporcionan los bienes y servicios públicos más básicos y necesarios para todos los ciudadanos. Si unos han contribuido con más cantidad de impuestos que otros, porque tienen mayor capacidad económica, han puesto en práctica el valor de la solidaridad, que es fundamental para vivir en sociedad.

1- Explica cuál es la función social de los impuestos.

2- Enumera los bienes y servicios públicos que recibes o disfrutas financiados con impuestos.

Lectura 2: La evasión y el fraude

Agencia tributaria

Todas las personas que viven en el Hogar Público que es el Estado tienen que contribuir a financiar los gastos comunes. Es decir, todos los ciudadanos, tienen que pagar los impuestos. Pero hay personas que no lo hacen así y que no ingresan los impuestos que les corresponden. Esto es una injusticia, porque estas personas utilizan los bienes y servicios públicos, igual que todos los demás. Y, sin embargo, no han aportado el dinero que les correspondía aportar para pagarlos. A estas personas se les llama "defraudadores".

Como estas personas no han pagado su parte, el Estado (que como sabemos incluye las Comunidades autónomas y los Ayuntamientos) tiene menos dinero para los servicios públicos y, entonces, sólo le quedan dos caminos. O bien proporciona menos servicios públicos o de inferior calidad de los que se necesitan, con lo que todos salimos perjudicados. O bien, si quiere proporcionar los servicios públicos que se necesitan, tiene que pedir más dinero a los ciudadanos, con lo cual los que pagan correctamente sus impuestos, tienen que aportar más dinero por lo que otros usan y no pagan.

Hay gente que defrauda, de muchas maneras. Los hay que pagan una parte, pero no todo lo que les corresponde. Creen que así no se va a notar que han aportado menos de lo que debían. También hay gente que, directamente, no paga nada. Suponen que las administraciones públicas y los demás ciudadanos no se van a enterar.

Puede que, al principio, no se note, o que los demás no se enteren. Puede que se creen que han conseguido engañar al Estado. Pero ellos saben que lo que hacen está mal. No están engañando al Estado, a su Comunidad autónoma o a su Ayuntamiento. Están quitando una parte de lo que les corresponde a todos los ciudadanos, incluidos a ellos mismos. Ellos saben que se están comportando como personas egoístas e insolidarias, y que están engañándose a sí mismos y a los demás.

Además, tarde o temprano, todos los engaños se acaban descubriendo. Sucede que, muchas veces, para engañar en el pago de los impuestos, hay que engañar en otros niveles económicos y legales. O también sucede que, para ocultar las cosas que se hacen mal en otros niveles económicos y legales, hay que engañar en los impuestos. Con lo cual, al final se hace un lío enorme y se acaba descubriendo todo el asunto. Cuando se descubre a los defraudadores, éstos buscan excusas para disculpar su comportamiento. Pero normalmente no les sirve de nada porque, al final, se les sanciona. Tienen que pagar lo que les correspondía y, además más, porque se les pone una multa o incluso los hay que tienen que ir a la cárcel por haber cometido delito fiscal.

El Estado tiene la obligación de defender los intereses de todos los ciudadanos. En particular, tiene que defender los intereses de los buenos ciudadanos que sí pagan los impuestos que les corresponden. Y, por eso, no puede tolerar estos engaños y estas conductas egoístas e insolidarias de los defraudadores. Por eso, la Agencia Tributaria y las Administraciones Tributarias autonómicas y locales tienen que comprobar el pago de los impuestos de todos los ciudadanos. Y los que incumplen sus obligaciones tributarias (defraudadores), porque pagan menos de lo que deben o no pagan, se les exige el dinero que no han aportado a la colectividad y, además se les sanciona.

También sucede que hay gente que, aunque pague correctamente sus impuestos, abusa de los bienes y servicios públicos. Los usan mal, desperdician las oportunidades que se les ofrecen, engañan para que les alcancen beneficios a los que no tienen derecho, etc. Estos también son defraudadores. No lo son por la vía de los ingresos públicos (no cometen fraude tributario), pero lo son por la vía de los gastos públicos (cometen también fraude fiscal). También son personas egoístas e insolidarias que quitan a los demás, recursos y oportunidades. Por ejemplo, hay personas jóvenes que desaprovechan las oportunidades que les ofrece el sistema educativo y, con ello, desperdician el dinero público que a los ciudadanos les cuesta un esfuerzo pagar. Eso, aunque no esté castigado por la ley, es una conducta asocial, egoísta e insolidaria.

1- Un fraude muy extendido es "pagar con dinero negro". ¿Qué es el "dinero negro"? ¿Qué efectos produce?

2- Se ha pagado una reparación o un trabajo o un piso con dinero negro. ¿Qué efectos perniciosos produce tanto para los individuos como para la colectividad?

Si desde la perspectiva individual, de una persona o una familia, la motivación para ahorrar se encuentra en esta combinación de rendimientos y cobertura de contingencias, para la economía nacional en su conjunto torna relevancia una dimensión adicional: los recursos ahorrados están disponibles para ser invertidos de forma productiva, ampliando así la capacidad productiva y el potencial de generar bienes y servicios - riqueza - para el futuro.

El proceso mediante el cual el ahorro se canaliza hacia la inversión productiva constituye un mecanismo central del funcionamiento de cualquier sistema económico. De hecho, este proceso legitima, económica y socialmente, el sistema financiero. La razón de su importancia deriva pues de que, a medio y largo plazo, la evolución de la riqueza de una sociedad depende de cómo evolucione su capacidad para producir bienes y servicios, y dicha capacidad se aumenta a través de la inversión.

En la medida que el ahorro se convierte en el mecanismo que permite financiar la inversión, el proceso de generación de ahorro y su canalización hacia ésta se erige como uno de los pilares de funcionamiento de una economía. Si funciona bien, eficientemente, lubrica el crecimiento y el progreso; si no es así, puede lastrar o retardar significativamente la evolución de una economía y una sociedad.

Una variable clave en este proceso la encontramos en el tipo de interés, retribución para el ahorrador por una parte, y coste de la financiación para el inversor, por otra. Parecía poder afirmarse que, como en cualquier mercado, el tipo de interés se determina por la interacción entre la oferta de ahorro o fondos prestables (en una venerable terminología que merece la pena ser rescatada) - de modo que un ahorro escaso elevaría su retribución y un ahorro abundante la disminuiría - y la demanda de fondos prestables por parte de los inversores. Y sucede de esto modo en buena medida. Sin embargo, los gobiernos tienen incentivos para convertir los tipos de interés en una herramienta de política monetaria, con lo que, en la determinación de dichos tipos, confluyen aspectos de la relación entre el ahorro e inversión, así como diversas consideraciones de política económica.

- 1- ¿Qué función tiene el sistema financiero?
- 2- ¿Por qué contribuye a crear riqueza?
- 3- ¿Cómo se determina el tipo de interés?

Conceptos financieros

1. El patrimonio
2. Liquidez y solvencia
3. El concurso de acreedores
4. Resultados y flujos de caja
5. Rentabilidad
6. El valor del dinero en el tiempo
7. Valor actual
8. Capitalizar y actualizar
9. Préstamo francés

EJEMPLOS PRÁCTICOS



1. El patrimonio

Las empresas poseen una estructura de **elementos físicos**: local, maquinaria, equipos informáticos, materias primas, dinero en efectivo...y en su actividad generan **derechos** (cobrar las ventas a los clientes...) y **obligaciones** (pagar a los proveedores...).

Los bienes y derechos constituyen el **activo** del patrimonio, mientras que las obligaciones son el **pasivo**.

El **patrimonio neto** informa del valor contable de la riqueza de la empresa, es el valor de liquidación del patrimonio empresarial que resultaría si se hicieran efectivos los bienes y derechos del activo y se liquidarían las deudas del pasivo.

El conjunto de bienes, derechos y obligaciones es el **patrimonio** empresarial.

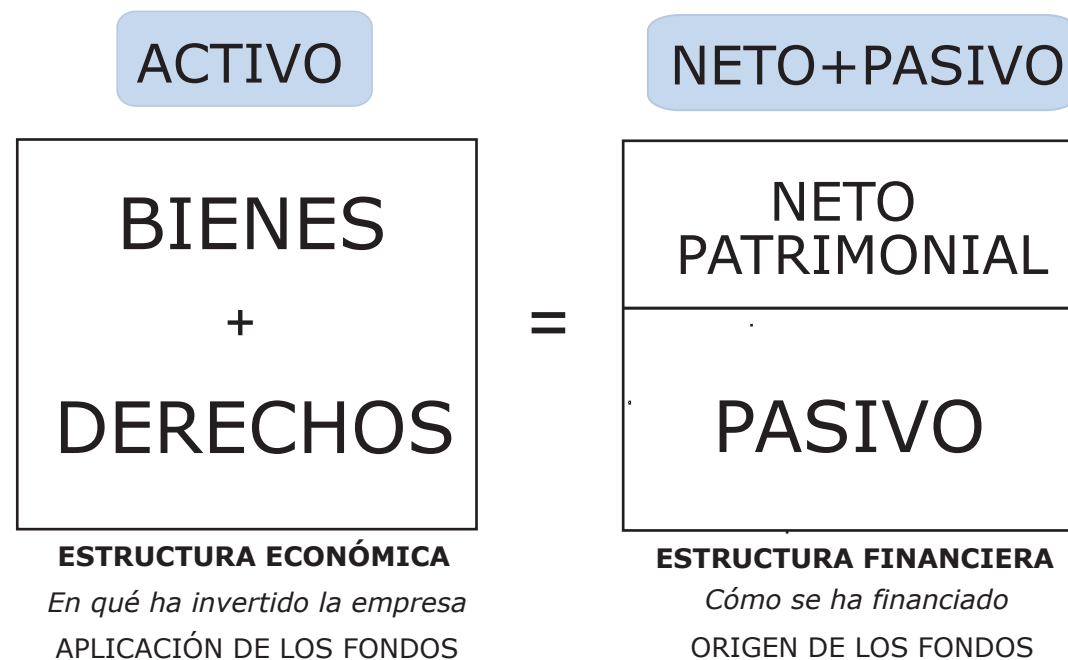
El balance

Refleja el patrimonio de una empresa en un momento determinado, como una foto de los bienes, derechos y obligaciones.

Siempre está en equilibrio, ya que todo lo que se adquiere para producir tiene que haber sido financiado de alguna forma por fondos propios o ajenos.

El activo constituye la **estructura económica**, el lugar en el que se han invertido los fondos de la empresa.

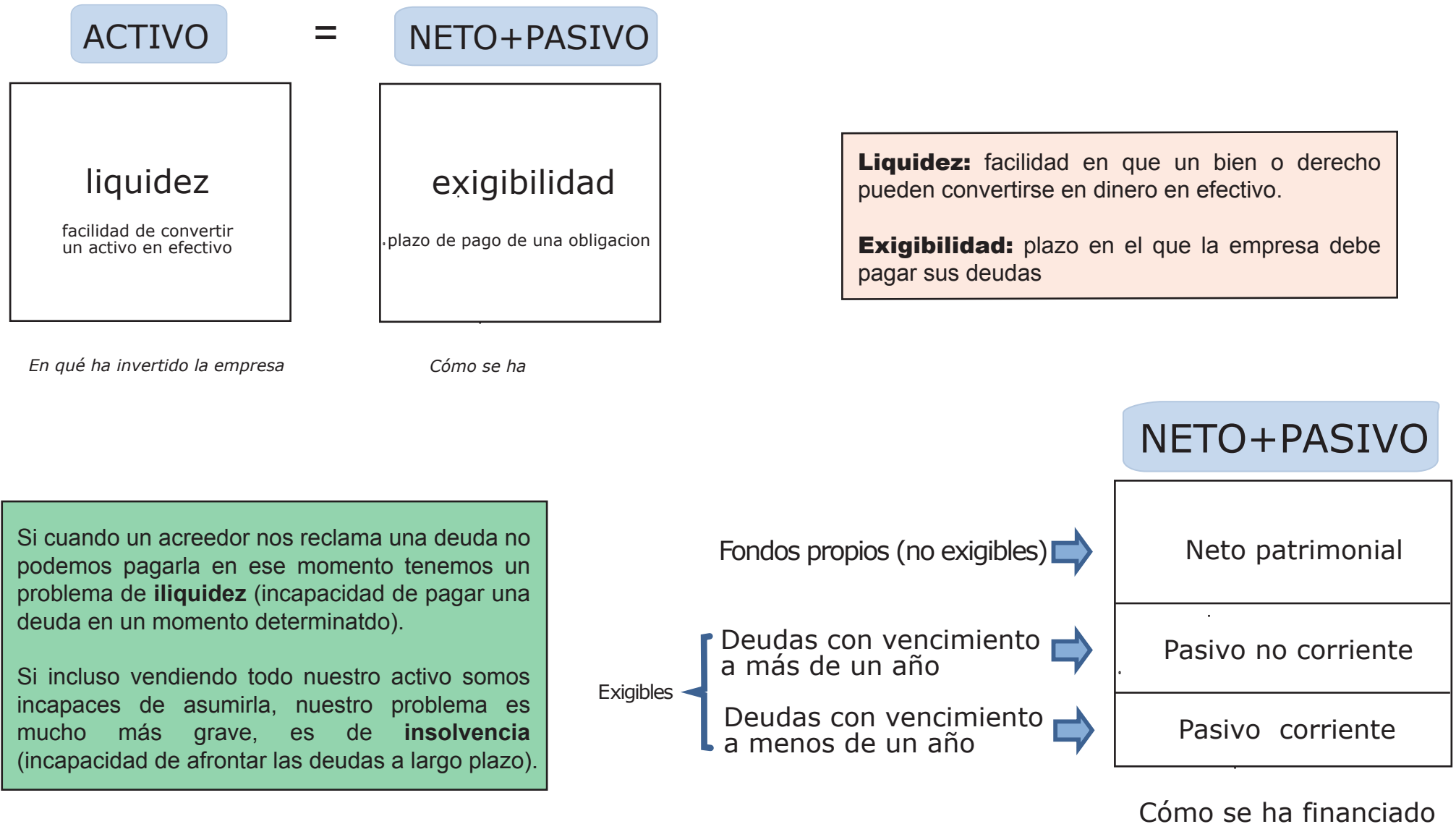
El pasivo y el neto reflejan la **estructura financiera**, el origen de los fondos con los que se ha financiado el activo. El balance muestra el equilibrio entre dos estructuras



Neto = Activo- Pasivo → **Activo = Pasivo + Neto** (Ecuación fundamental del patrimonio)

2. Liquidez y solvencia

Los activos se ordenan en el balance de menor a mayor liquidez, mientras que las fuentes de financiación de menor a mayor exigibilidad. El dinero en la caja de la empresa es muy líquido, mientras que un terreno rústico puede resultar difícil, lento y caro de convertir en dinero en efectivo. Una deuda a pagar en una semana tiene un grado urgente de exigibilidad, mientras que el dinero aportado por los accionistas no es exigible.



3. El concurso de acreedores

En términos legales, hasta el año 2004, cuando una empresa tenía problemas de “iliquidez” y no podía afrontar sus deudas a corto plazo estaba en “**suspensión de pagos**”. Si vendiendo todo su activo no podía afrontar el pasivo exigible (problemas de insolvencia) su situación era de “quiebra”.

A partir de la Ley 22/2003, de 9 de julio (“Ley Concursal”), vigente desde 1 de septiembre de 2004, a nivel legal ambos conceptos desaparecen y ante un problema de iliquidez o insolvencia se inicia un único procedimiento denominado **concurso**.

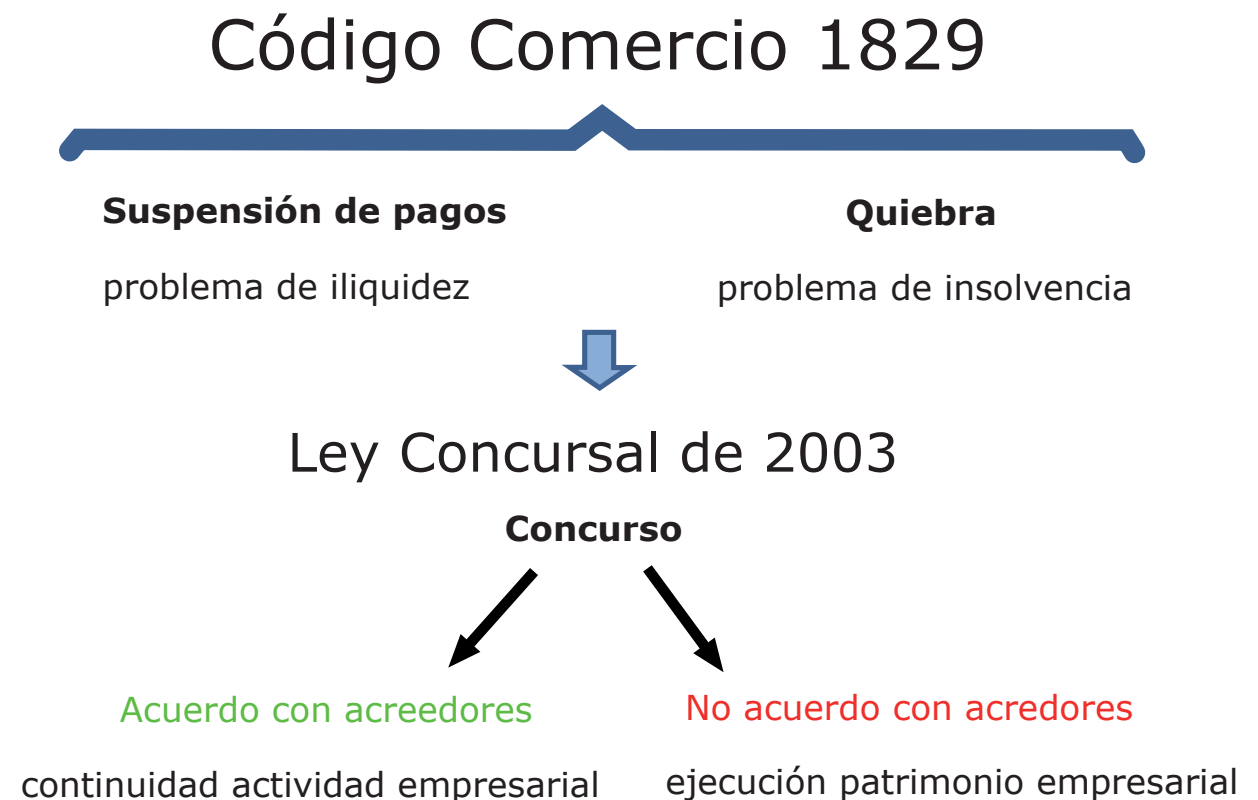
El concurso de acreedores es un proceso que sirve tanto para un problema de liquidez transitorio y leve del patrimonio de una persona física, como para la más grave y culpable insolvencia de una gran multinacional.

El concurso, a diferencia de la suspensión de pagos, puede ser **voluntario** (solicitado por el deudor) o **necesario** (a instancia de acreedor).

El **objetivo** principal es lograr que **la empresa conserve su patrimonio y su funcionamiento**, con el fin de que la actividad económica y la generación de riqueza para la sociedad no desaparezcan. Por ello en algunos casos los acreedores pueden tardar en cobrar o reducir la cantidad exigida.

Solo en casos excepcionales el concurso irá directamente a la ejecución de la empresa.

El concurso de acreedores se denomina “**bankruptcy**” en Estados Unidos, y con frecuencia es traducido erróneamente por “quiebra”, cuando no indica necesariamente una liquidación del patrimonio.



4. La cuenta de resultados

La cuenta de resultados (pérdidas y ganancias) informa del resultado económico obtenido por la empresa. El resultado modifica el valor patrimonial de la empresa, aumentando en caso de beneficio y disminuyendo si existe pérdida.

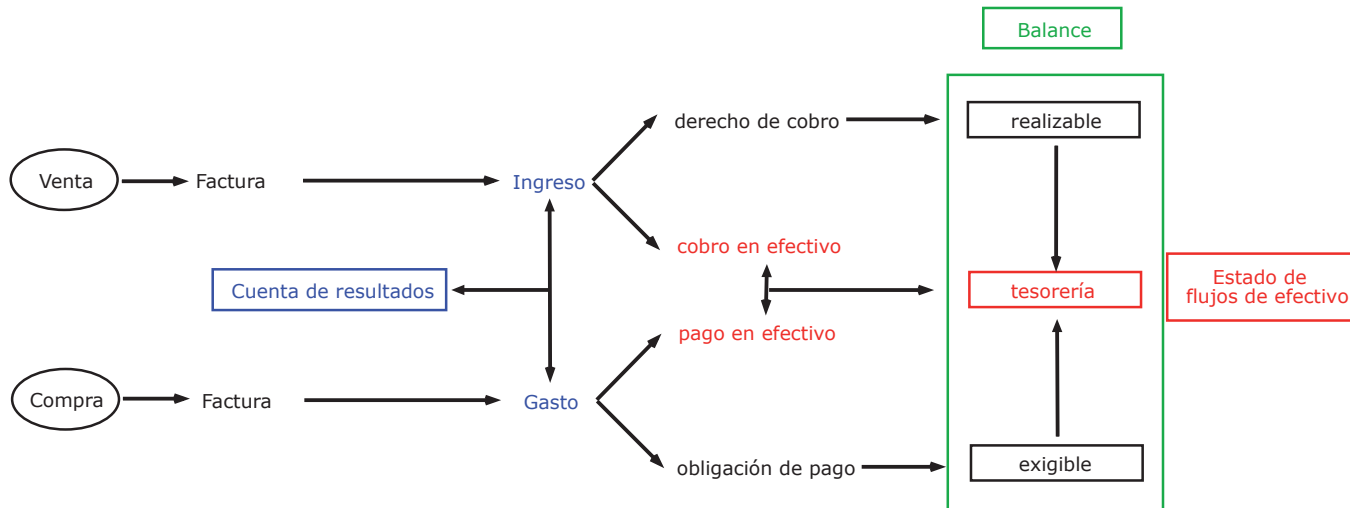
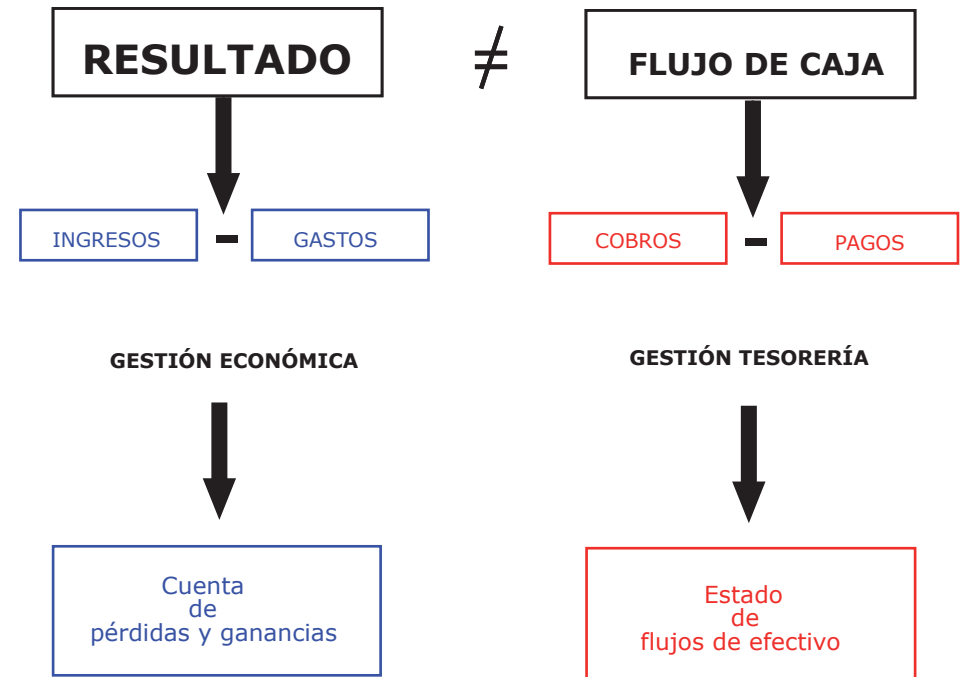
Es importante distinguirla del estado de flujos de efectivo (EFE), que recoge los movimientos y saldos de tesorería: las entradas y salidas de efectivo.

Ingreso: operaciones que incrementan el valor patrimonial de la empresa (ventas, subvenciones...).

Gasto: operaciones que disminuyen el valor patrimonial de la empresa (salarios, teléfono...).

Cobro: entrada de flujo de dinero en la empresa.

Pago: salida de flujo de dinero de la empresa.

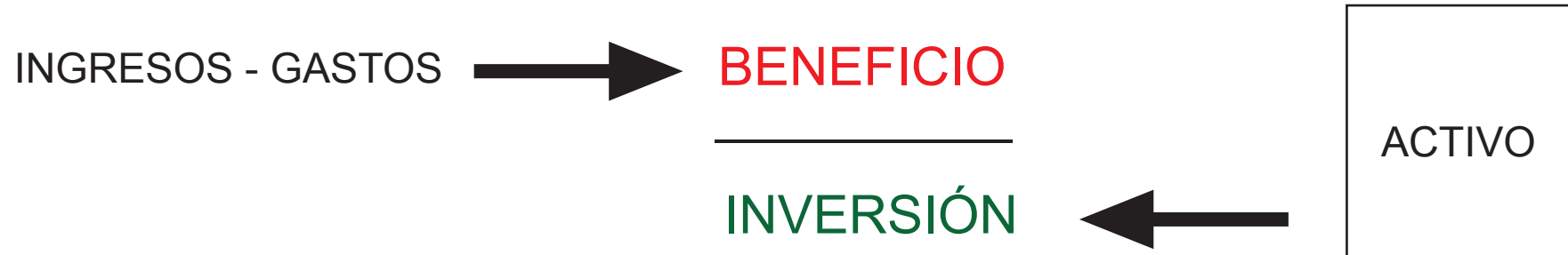


Al producirse una **venta** se genera una **factura** que se refleja en la cuenta de resultados como un **ingreso**, con independencia de que se cobre al contado o quede pendiente de cobro.

Cuando se produce una **compra** se computa en la cuenta de resultados como un **gasto**, independientemente del momento de pago.

5. La rentabilidad

Un dato crucial para la empresa es conocer su rentabilidad, el grado de eficiencia con que utiliza sus recursos para generar ingresos. La rentabilidad muestra una relación entre beneficios obtenidos e inversión realizada



Tenemos tres posibilidades de inversión a un año vista:

a) Invertir 10.000 € que le rendirán 1.000 €.

b) Invertir 5.000 € que le rendirán 600 €.

c) Invertir 100 € que le rendirán 200 €

$$\text{Rentabilidad a} = \frac{1.000}{10.000} = 0,10 = 10 \%$$

$$\text{Rentabilidad b} = \frac{600}{5.000} = 0,12 = 12 \%$$

$$\text{Rentabilidad c} = \frac{200}{100} = 2 = 200 \%$$

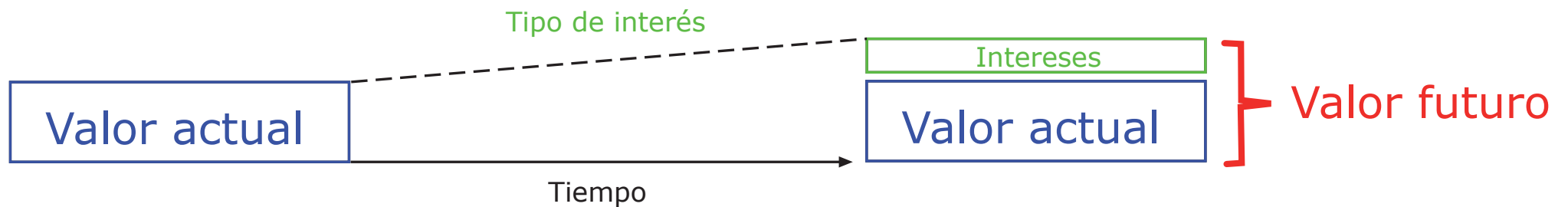
En términos absolutos, la **opción a** proporciona una mayor ganancia, pero en términos relativos (rentabilidad) la mayor es la **opción c**.

6. El valor del dinero en el tiempo

Las decisiones referidas a la política de inversiones se denominan presupuesto de capital, y están muy condicionadas por criterios financieros.

Tipo de interés y valor futuro

Las personas prestan su dinero a cambio de una ganancia o **interés**. El **valor futuro** es la cantidad a la que crecerá una inversión después de ganar los intereses.



$$\text{Interese} = \text{Valor actual} * \text{Tipo de interés}$$

$$\text{Valor futuro} = \text{Valor actual} + \text{Intereses}$$

$$\text{Valor futuro} = \text{Valor actual} + \text{Valor actual} * \text{Tipo de interés}$$

$$\text{Valor futuro} = \text{Valor actual} * (1 + \text{Tipo de interés})$$

7. El valor actual

Conociendo el valor en el futuro de una inversión y el tipo de interés, podemos realizar el proceso inverso y calcular el valor actual.

$$\text{Valor futuro} = \boxed{\text{Valor actual}} * (1 + \text{Tipo de interés})$$

↓

$$\boxed{\text{Valor actual}} = \frac{\text{Valor futuro}}{(1 + \text{Tipo de interés})}$$

Cálculo

$$\text{Valor actual} = \frac{105}{(1,05)} = 100 \text{ €}$$

$$\boxed{VA = \frac{VF}{(1+i)}}$$

Interés simple y compuesto

Cuando el plazo es mayor que el año (o se pagan los intereses en fracciones menores al año), distinguiremos dos modalidades de interés:

- **Simple:** interés ganado sólo sobre la inversión inicial, los intereses generados no ganan intereses.
- **Compuesto:** interés ganado sobre interés, los intereses generan intereses.

$$VF = VA * (1+i)$$

T.A.E (Tasa Anual Efectiva)

Las inversiones y productos financieros tienen distintos plazos, comisiones y rentabilidades.

Para facilitar la comparación y transparencia, el Banco de España, obliga a incluir este índice desde el año 1990 (norma 8/1990 sobre “Transparencia de las operaciones y protección de la clientela”).

Valor futuro a **n años** en el interés compuesto:

$$VF = VA * (1+i) * (1+i) * (1+i) \dots n \text{ veces}$$

$$VF = VA * (1+i)^n$$

La **Tasa Anual Equivalente** o Tasa Anual Efectiva tiene en cuenta el tipo de interés nominal, las comisiones y el plazo de la operación.

s
le

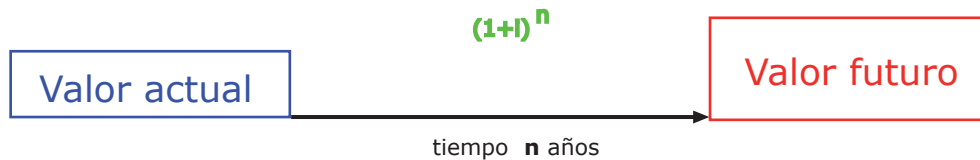
8. Capitalizar y actualizar

El dinero se puede invertir y obtener unos intereses, por lo que no es lo mismo disponer de un euro hoy que de un euro mañana.

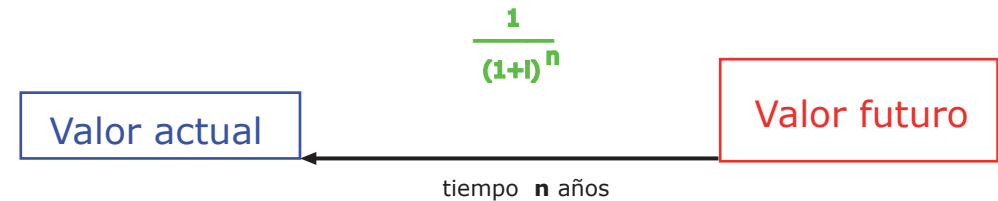
Principio financiero básico: “Un euro hoy vale más que un euro mañana”.

Al igual que si queremos comparar distancias medidas en metros con otras medidas en kilómetros debemos convertirlas a la misma unidad, para establecer comparaciones entre cantidades cobradas o pagadas en distintos momentos de tiempo, debemos homogeneizarlas al mismo momento. Para ello empleamos dos técnicas básicas: capitalizar (llevar una cantidad actual a su valor futuro) o actualizar (traer al presente una cantidad futura).

Capitalizar



Actualizar



Calcular el valor futuro es “**capitalizar**”. $(1+i)^n$ es el factor de capitalización.

Calcular el valor actual es “**actualizar**”. $\frac{1}{(1+i)^n}$ es el factor de actualización.

Actualizar también se denomina “descontar” y a $\frac{1}{(1+i)^n}$ **factor de descuento**

le

9. Préstamo francés

El préstamo francés es la modalidad más común de préstamo que utilizan las entidades financieras.

Se caracteriza porque los pagos que realiza el cliente para abonar el préstamo son constantes, es decir, **siempre paga la misma cantidad**.

Ejemplo de préstamo:

- Capital solicitado = 10.000 euros
- Período 2 años (pago mensuales)
- Tipo de interés del 8%

Hoja de cálculo en: <http://ow.ly/2VgIO>

Es el más utilizado porque al pagar la misma cantidad mensual, **facilita a los clientes su planificación financiera**.

Si los préstamos son a un plazo muy largo como los de compra de una vivienda (20-40 años), es habitual que el tipo de interés varíe en función de un indicador del mercado (EURIBOR).

La cuota a pagar es siempre la misma.

Al principio se pagan muchos intereses y se elimina poca deuda.

Al final se paga muy poco interés y casi todo el pago se destina a pagar la cantidad prestada.

préstamo vivo	mensualidad o pago periódico	intereses del período	cuota amortización
10.000	452	67	386
9.614	452	64	388
9.226	452	62	391
8.835	452	59	393
8.442	452	56	396
8.046	452	54	399
7.647	452	51	401
7.246	452	48	404
6.842	452	46	407
6.436	452	43	409
6.026	452	40	412
5.614	452	37	415
5.199	452	35	418
4.782	452	32	420
4.361	452	29	423
3.938	452	26	426
3.512	452	23	429
3.083	452	21	432
2.651	452	18	435
2.217	452	15	437
1.779	452	12	440
1.339	452	9	443
896	452	6	446
449	452	3	449

Ejemplo práctico

El patrimonio de **Andrea** presenta los siguientes elementos patrimoniales:

- Un casa 200.000 euros
- Depósito en el banco a 2 años, 10.000 euros
- Dinero en el banco 20.000 euros
- Deuda con el banco a pagar durante 30 años, 125.000 euros
- Deuda con el banco a pagar este año, 6.000 euros
- Derecho de cobro a Basilio, 2.000 euros



El patrimonio de **Basilio** presenta los siguientes elementos patrimoniales:

- Un automóvil 45.000 euros
- Un casa 400.000 euros
- Dinero en el banco 1.000 euros
- Deuda con el banco a pagar durante 30 años, 425.000 euros
- Deuda con el banco a pagar este año, 10.000 euros
- Deuda con Andrea, 2.000 euros
- Deudas por tarjetas de crédito 15.000 euros



Ejemplo práctico

El patrimonio de **Andrea** presenta los siguientes elementos patrimoniales:

- Un casa 200.000 euros = activo
- Depósito en el banco a 2 años, 10.000 euros = activo
- Dinero en el banco 20.000 euros = activo
- Deuda con el banco a pagar durante 30 años, 125.000 euros = pasivo
- Deuda con el banco a pagar este año, 6.000 euros = pasivo
- Derecho de cobro a Basilio, 2.000 euros = activo

$$\text{Neto} = \text{Activo} - \text{Pasivo} \rightarrow \text{Neto} = 232.000 - 131.000 = 101.000$$

$$\text{Neto} = \text{Activo} - \text{Pasivo} \rightarrow \text{Activo} = \text{Pasivo} + \text{Neto} \quad (\text{Ecuación fundamental del patrimonio})$$

El patrimonio de **Basilio** presenta los siguientes elementos patrimoniales:

- Un automóvil 45.000 euros = activo
- Un casa 400.000 euros = activo
- Dinero en el banco 1.000 euros = activo
- Deuda con el banco a pagar durante 30 años, 425.000 euros = pasivo
- Deuda con el banco a pagar este año, 10.000 euros = pasivo
- Deuda con Andrea, 2.000 euros = pasivo
- Deudas por tarjetas de crédito 15.000 euros = pasivo

$$\text{Neto} = \text{Activo} - \text{Pasivo} \rightarrow \text{Neto} = 446.000 - 452.000 = - 6.000$$

Andrea tiene un **patrimonio neto** de 101.000 euros, mientras el de Basilio es **negativo**, de - 6.000 euros.

EJEMPLO PRÁCTICO

ACTIVO

Casa	200.000
Depósito	10.000
Basilio	2.000
Banco	20.000
ACTIVO = 232.000	

NETO+PASIVO

NETO PATRIMONIAL 101.000	
Deuda banco l/p	125.000
Deuda banco c/p	6.000
PASIVO = 131.000	

Neto = Activo- Pasivo

$$\text{Neto} = 232.000 - 131.000 = 101.000 \text{ euros}$$

Activo = Pasivo + Neto (Ecuación fundamental del patrimonio)
Observamos que la ecuación fundamental **siempre se cumple**

Lo que para Basilio es un Pasivo (deuda con Andrea), para Andrea es un activo (derecho de cobro a Basilio)

ACTIVO

Casa	400.000
Depósito	45.000
Banco	1.000
ACTIVO = 446.000	

NETO+PASIVO

NETO PATRIMONIAL = - 6.000	
Deuda banco l/p	425.000
Deuda banco c/p	10.000
Deuda tarjeta c/p	15.000
Deuda Andrea	2.000
PASIVO = 452.000	

Neto = Activo- Pasivo

$$\text{Neto} = 446.000 - 452.000 = - 6.000 \text{ euros}$$

EJEMPLO PRÁCTICO

ACTIVO

Casa	200.000
Depósito	10.000
Basilio	2.000
Banco	20.000
ACTIVO = 232.000	

=

NETO+PASIVO

NETO
PATRIMONIAL 101.000

Deuda banco l/p 125.000
Deuda banco c/p 6.000

PASIVO = 131.000

Andrea **no tiene ningún problema de solvencia**, ya que su patrimonio neto es positivo:

Si vendiera todos sus bienes y derechos, podría perfectamente pagar sus deudas.

Tampoco **tiene problemas de liquidez**, puede perfectamente asumir sus deudas a corto plazo (6.000 euros) con el dinero en cuenta corriente.

ACTIVO

Casa	400.000
Coche	45.000
Banco	1.000
ACTIVO = 446.000	

=

NETO+PASIVO

NETO
PATRIMONIAL = - 6.000

Deuda banco l/p 425.000
Deuda banco c/p 10.000
Deuda tarjeta c/p 15.000
Deuda Andrea 2.000

PASIVO = 452.000

Basilio no puede afrontar sus pagos a corto plazo (27.000 euros), con su dinero líquido (1.000 euros). **Tiene un problema de liquidez.**

Pero el problema es mucho más grave, es estructural, ya que aunque vendiera todos sus activos (su casa y su coche), no podría afrontar toda sus deudas.

¡Está en quiebra!

EJEMPLO PRÁCTICO

En su entidad bancaria de confianza, Andrea tiene un depósito de 10.000 euros a 2 años
Al finalizar el año obtendrá 1.000 euros de intereses.

La rentabilidad que obtiene en esos dos años sería:

$$\text{Rentabilidad depósito} = \frac{1.000}{10.000} = 0,10 = \mathbf{10 \%}$$

$$(1 + i)^2 = \frac{11.000}{10.000} = 0,049 = \mathbf{4,9 \% \text{ (es la rentabilidad anual)}}$$

Al finalizar el plazo de dos años, se le presentan las siguientes opciones para invertir los 11.000 euros:

- a) Un depósito a un año al 6% de interés.
- b) Un depósito a 10 años que nos duplicará el capital invertido

¿Cuál obtiene una mayor rentabilidad anual?

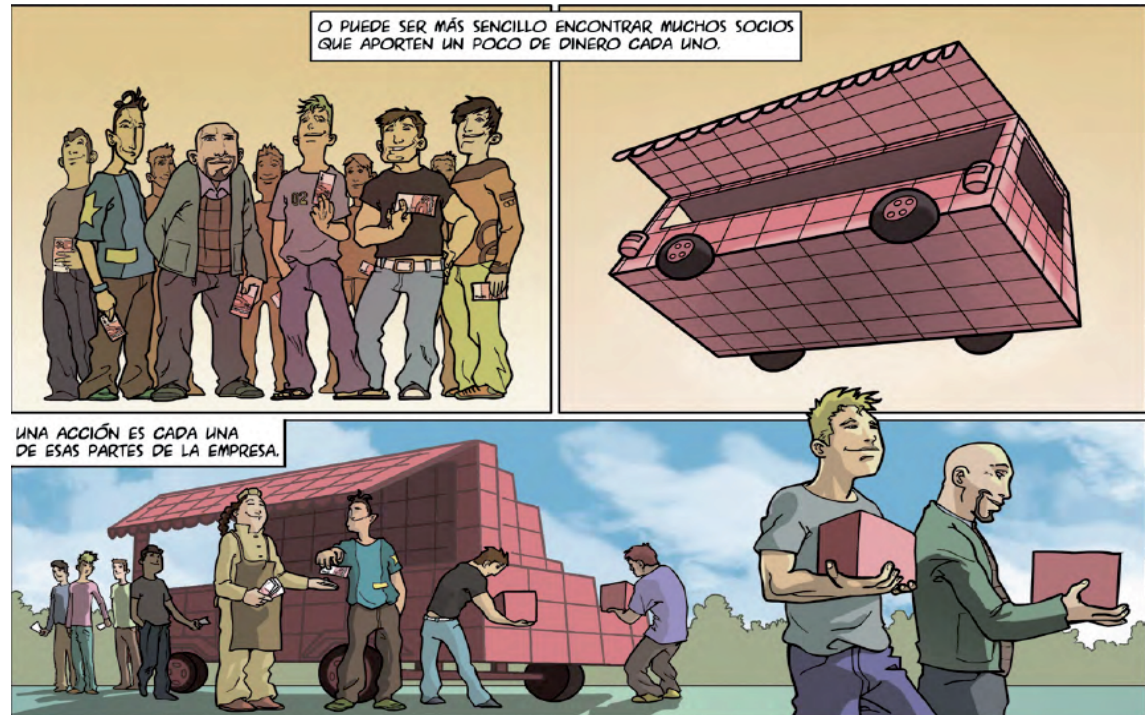
La opción a) tiene una rentabilidad del 6%, mientras que la opción b) es del 7,2%

$$(1 + i)^{10} = \frac{22.000}{11.000} = 0,072 = \mathbf{7,2 \%}$$

Productos financieros

1. Cuentas bancarias
2. Préstamos personales
3. Prestamos hipotecarios
4. Tarjetas
5. Reunificación de deudas
6. Presupuesto familiar
7. Sobreendeudamiento, morosos y embargos

EJEMPLOS PRÁCTICOS



1. Cuentas bancarias

Una cuenta bancaria es un contrato que realizamos con una entidad bancaria en virtud del cual depositaremos en ella una cantidad de dinero.

Según el tiempo en el que resulta exigible, distinguiremos entre las **cuentas corrientes**, las **cuentas de ahorro** y los **depósitos a plazo**.

Cuenta corriente o depósito a la vista

El depositante tiene libertad para retirar en cualquier momento el importe del depósito. La entidad presta un “**servicio de caja**”, comprometiéndose a realizar los cobros y pagos que el cliente le encargue: domiciliarizar recibos, pagar cheques, ordenar transferencias...

Normalmente se ha de tener dinero en la cuenta corriente para poder afrontar los pagos, aunque puede haberse acordado previamente la posibilidad de un anticipo de dinero (**descubierto en cuenta**).

Cuenta o libretas de ahorro

Actualmente tienen un funcionamiento muy similar a las cuentas corrientes.

Normalmente se entrega una libreta física y no permiten talonario de cheques ni domiciliarizar recibos.

Depósitos a plazo

La entrega de dinero queda fijada por un plazo de tiempo determinado.

El interés recibido es mayor que en las otras cuentas, pero la retirada antes del vencimiento del plazo está sujeta a penalizaciones.

Es criterio del Banco de España es que **la penalización no debe ser superior al de los intereses** brutos devengados desde que se contrató el depósito hasta la fecha de cancelación.

Existen muchos tipos de depósitos, en algunos de ellos su rentabilidad está vinculada a la evolución de un índice bursátil.

Diferencias cuenta corriente de cuenta de ahorro

Son dos tipos de depósitos, disponibles a la vista (en cualquier momento) en el caso de la cuenta corriente o con preaviso en el caso de la de ahorro (aunque este requisito cada vez se diluye más y la cuenta de ahorro se asimila en la práctica a un depósito a la vista).

La **diferencia fundamental** entre ambas es que en la cuenta corriente se puede disponer de sus fondos a través de cheques, mientras que la cuenta de ahorro se instrumenta en una cartilla o libreta, cuyos apuntes sustituyen a los extractos, característicos de la cuenta corriente. **Banco de España**

Fondos de Garantía de Depósitos

El importe dinerario garantizado tiene como **límite 100.000 euros** por depositante en cada entidad de crédito.

www.fgd.es

2. Préstamos personales

Producto bancario que permite obtener una determinada cantidad de dinero (capital del préstamo) a cambio de un compromiso de devolverla con los intereses correspondientes. A diferencia de los préstamos hipotecarios, no cuentan con una garantía especial para el recobro de la cantidad prestada, por eso se denominan personales.

Características préstamos personales:

- Destinados a la compra de bienes y servicios de consumo (desde un ordenador hasta un viaje).
- Importe no elevado (1.000 - 40.000 euros).
- Tramitación más ágil que los hipotecarios pero con un mayor tipo de interés.
- Se responde de la devolución del importe, intereses y comisiones, con todos los bienes presentes y futuros.
- Pueden estar sujetos a un tipo de interés fijo o variable (EURIBOR u otros) í

Leasing y renting

El **leasing** es un alquiler con derecho a compra, se denomina arrendamiento financiero.

Al finalizar el período contratado, el cliente puede ejecutar una opción de compra y adquirir el bien.

Presenta ventajas fiscales por lo que es frecuente su uso por empresarios y profesionales.

El **renting** no tiene opción de compra, aunque habitualmente incluye el mantenimiento del bien.

El aval

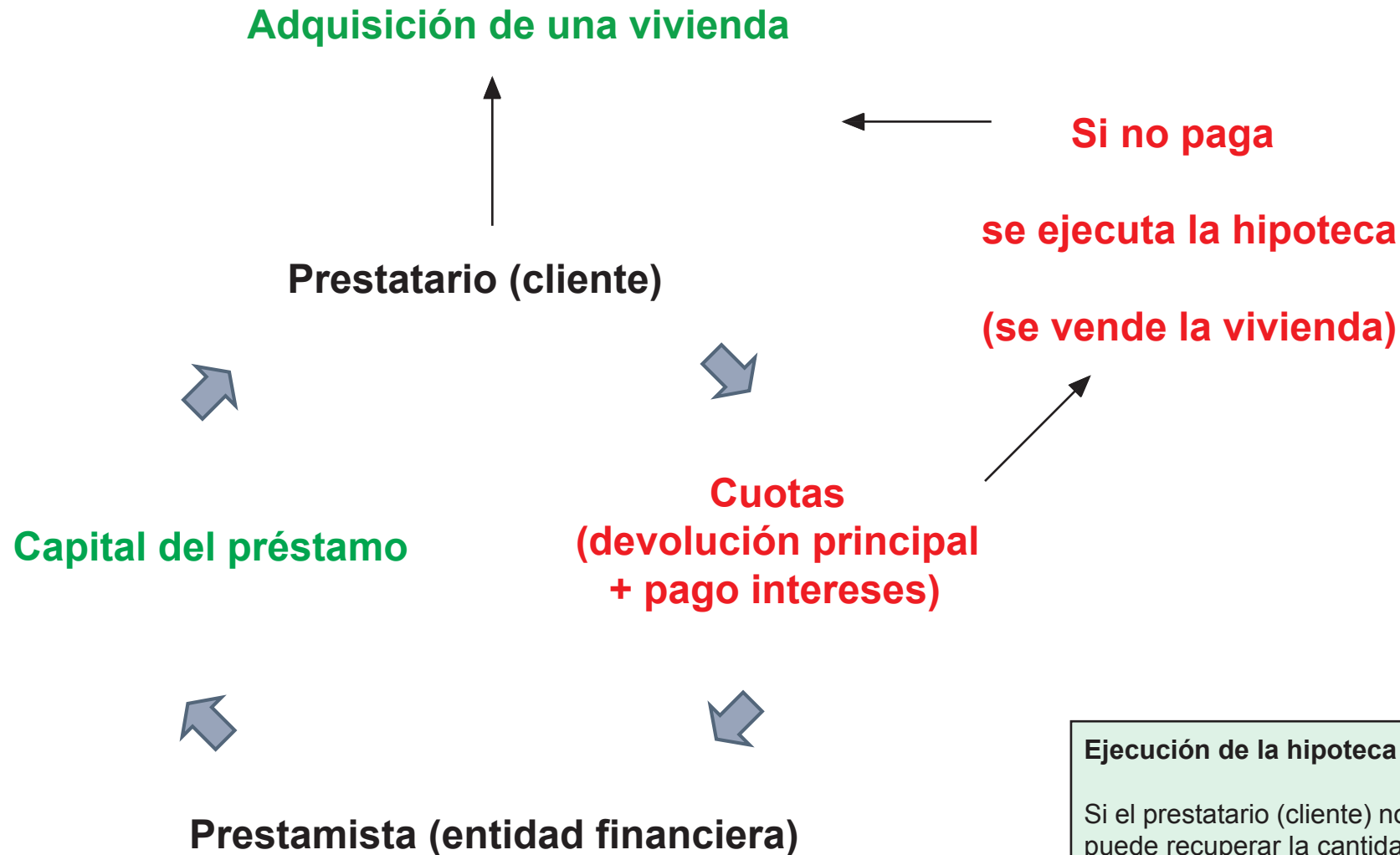
Es un compromiso solidario de cumplimiento de obligaciones.

Si el deudor no cumple, el acreedor podrá pedir al avalista el dinero pendiente de pagar.



3. Préstamos hipotecarios

Producto bancario que permite obtener una gran cantidad de dinero destinado a la compra de una vivienda con la **garantía del pago es la propia vivienda**. El plazo temporal suele ser muy largo (20-35 años) y el tipo de interés más reducido que en los préstamos personales. Pueden estar sujetos a un tipo de interés fijo o variable en función de alguna referencia (EURIBOR u otros). La cuantía del préstamo no suele exceder el 80% del valor de tasación de la vivienda a hipotecar.



Ejecución de la hipoteca

Si el prestatario (cliente) no paga, el prestamista puede recuperar la cantidad pendiente de cobro mediante la venta del bien hipotecado.

4. Tarjetas

Existe una gran diversidad de tarjetas con distintas denominaciones comerciales. La principal diferencia es entre **tarjetas de débito y de crédito**.

Tarjeta de débito

Se emplea para disponer de los fondos depositados en una cuenta corriente o de ahorro. Se puede retirar con ella dinero de cajeros u oficinas bancarias. También se puede pagar en comercios y páginas web.

Las cantidades dispuestas se descuentan instantáneamente de la cuenta. Si no existen fondos suficientes la entidad puede anticiparle una cantidad a cambio del pago de intereses.

Es recomendable establecer límites diarios para retirada de fondos en los cajeros automáticos.

Tarjeta de crédito

Permite disponer de fondos sin necesidad de tenerlos.

Las cantidades dispuestas se devolverán en unos plazos y condiciones fijados de antemano.

Se suelen clasificar en “normal”, “plata” y “oro”, según la cantidad de límite posible.

Comercio seguro

Cuando realices compras por internet es muy recomendable fijarse en:

- La empresa tiene un lugar físico (verificar en el callejero o google maps si existe) y un número de teléfono fijo.
- La barra de navegación, si la web es segura debe figurar “https://”. La “s” indica que es un sitio de pago seguro.

Diferencia entre préstamo y crédito

Aunque en lenguaje coloquial se confunden existe una diferencia muy importante.

El préstamo es la entrega de una cantidad determinada en un momento determinado.

El crédito en cambio es la posibilidad de disponer de hasta una cantidad determinada a lo largo del tiempo.

Tarjeta de
débito → Disposición
de nuestros
fondos

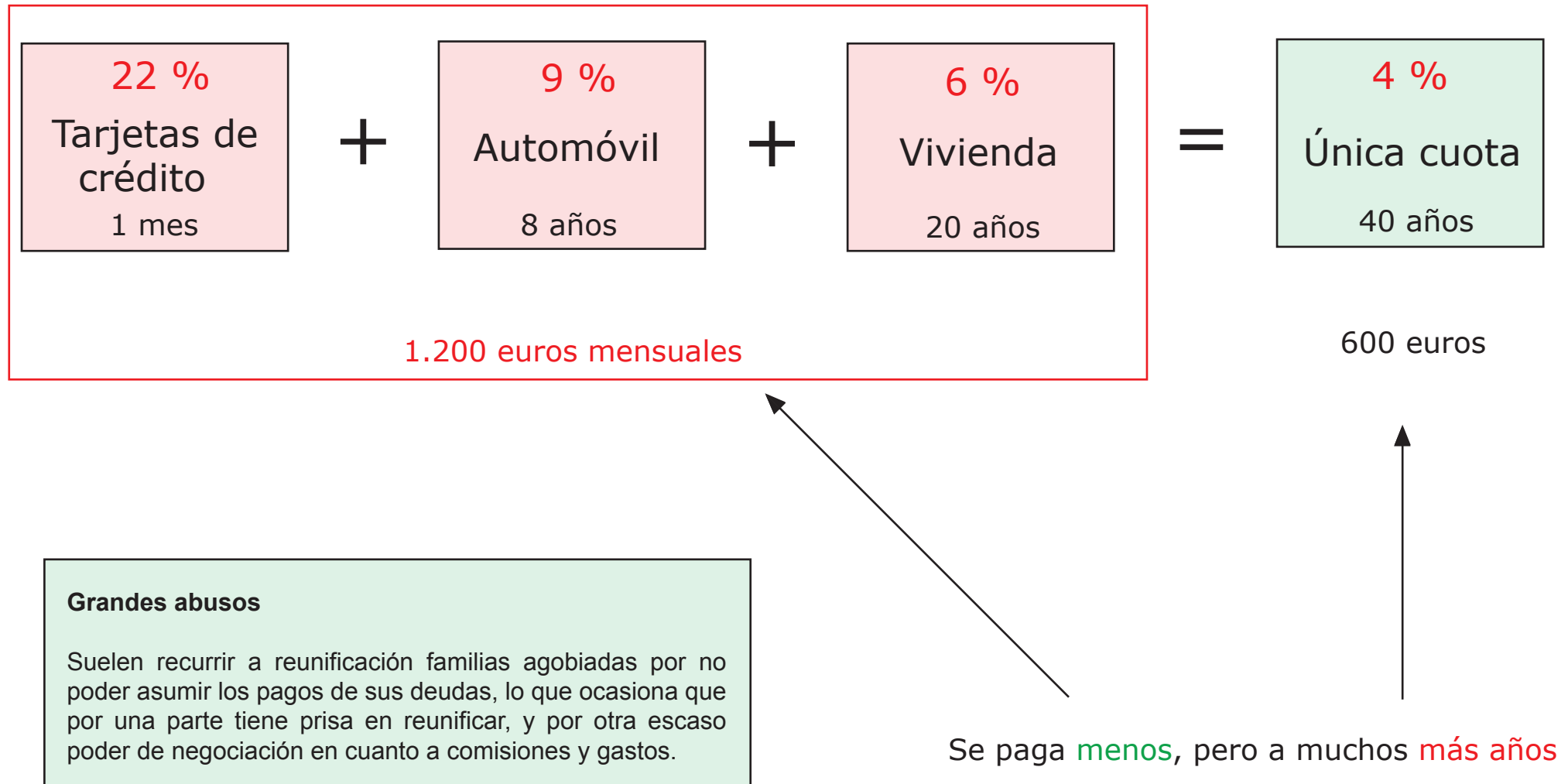
Tarjeta de
crédito → Disposición
de línea de
crédito

5. Reunificación de deudas

Reunificar es agrupar en un único préstamo todos las deudas contraídas (hipoteca, préstamos personales, tarjetas...). El objetivo es pagar menos cantidad al mes, pero en un plazo de tiempo muy superior.

Es requisito tener una vivienda en propiedad ya que la operación es un préstamo hipotecario.

Es muy importante **analizar cuidadosamente los gastos y comisiones**, ya que se incurren en ellos tanto al cancelar las antiguas deudas, como al



6. Presupuesto familiar

El presupuesto sirve para planificar los ingresos y gastos de un período. Es muy útil para controlar el nivel de gasto y evitar problemas de endeudamiento.

Ingresos

Salarios
Rentas
Pensiones
Ayudas
Otros ingresos

Gastos

Hipoteca / Alquiler
Préstamos
Tarjetas
Suministros
Educación
Transporte
Seguros
Ropa
Alimentación
Gastos médicos
Ocio
Otros

Situación familiar

Supéravit presupuestario: $\text{Ingresos} > \text{Gastos}$

Equilibrio presupuestario: $\text{Ingresos} = \text{Gastos}$.

Déficit presupuestario: $\text{Ingresos} < \text{Gastos}$

Capacidad de endeudamiento: 35% Ingresos

Límite máximo endeudamiento: 40% Ingresos

Superávit → Ahorro → Cobro de intereses → Aumento de riqueza

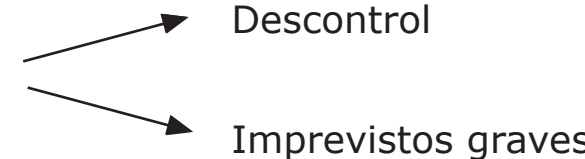
Déficit → Deuda → Pago de intereses → Disminución de riqueza

No es lo mismo **endeudarse para invertir** (negocio, educación...), lo que nos proporcionará una ganancia mayor en el futuro, que para gasto superfluo.

7. Sobreendeudamiento, morosos y embargos

Estamos sobreendeudados cuando superamos nuestro límite de endeudamiento (40 % de nuestros ingresos netos). Su origen puede ser el descontrol en el gasto, o una causa imprevista grave (desempleo, accidente...).

Límite endeudamiento = 40 % renta disponible



Descontrol

Imprevistos graves



Peligro de convertirse en **moroso** → Registros de Morosos (RAI, ASNEF...)



Dificultades para acceder a nuevos créditos

El embargo

Un juez puede requisar los bienes de un moroso si se produce impago. Puede motivar un embargo:

- No pagar cuotas de un préstamo.
- No pagar multas de tráfico o impuestos.
- No pagar deudas con otras personas físicas o jurídicas.

Los registros de morosos

Las entidades financieras consultan estos ficheros antes de autorizar una operación de préstamo o crédito. Una persona puede estar inscrito en ellos y no saberlo. Un motivo habitual es el no haber pagado facturas telefónicas.

8. Acciones y bonos

Los ahorradores, además de poder depositar su dinero en cuentas bancarias y obtener por ello un interés, pueden invertir en otros muchos productos financieros.

Bonos

Un bono es un préstamo que realizamos a una empresa o gobierno. A cambio, obtendremos un interés y cuando esté estipulado, nos devolverán el dinero aportado. Los bonos también se denominan obligaciones o empréstitos.

Son títulos de renta fija, su retribución es independiente de cómo hayan sido los resultados económicos de la empresa. Si la compañía o el gobierno quiebra, si podemos perder la inversión realizada.

Acciones

Un acción es una participación en el capital de una empresa, por lo que al comprarla adquirimos la **condición de socio**. Los beneficios que obtenemos dependerá de los resultados de la empresa, por eso se denominan títulos de renta variable.

Muchos ahorradores no compran acciones esperando el reparto del beneficio, sino que operan en mercados financieros especulando con las diferencias en su precio.

Empréstitos: préstamo dividido en fracciones denominadas bonos. Si se emiten a menos de 18 meses se denominan letras o pagarés y cuando el plazo es superior a los 10 años obligaciones.

En otros países a todos los activos de renta fija con plazo superior a un año se les llama bonos.

La **rentabilidad** mide la relación entre el capital invertido y los beneficios obtenidos por esa inversión. Se expresa en %

$$\text{Rentabilidad} = \frac{\text{Beneficio}}{\text{Capital invertido}}$$

Acciones —————> Renta variable (accionista = socio = dueño empresa)

Bonos —————> Renta fija (obligacionista = acreedor = prestamista empresa)

Ejemplos prácticos

Basilio y Andrea estudian por la mañanas un ciclo superior de mantenimiento y trabajan por las tardes y el fin de semana en una tienda de montaje de muebles.

Gana 600 euros netos al mes y decide comprar un coche.

Dado que su trabajo es muy inestable, en todos los bancos le solicitan que su madre avale el crédito.

Está dudando entre comprar un utilitario de 6.000 euros o un coche deportivo más grande y potente de 20.000 euros.

Las propuesta del banco que ha elegido son:

A) Capital = 6.000 euros Plazo = 8 años TAE = 8%

B) Capital = 20.000 euros Plazo = 8 años TAE = 8 %

Utilitario

Importe que solicita	6.000,00 €
Tipo de interés anual	8,00%
Años que solicita el préstamo	8
Duración del préstamo (meses)	96
Cuota a pagar cada mes	84,82 €
Intereses totales pagados	2.142,73 €
Total pagado por el préstamo	8.142,73 €

Deportivo

Importe que solicita	20.000,00 €
Tipo de interés anual	8,00%
Años que solicita el préstamo	8
Duración del préstamo (meses)	96
Cuota a pagar cada mes	282,73 €
Intereses totales pagados	7.142,42 €
Total pagado por el préstamo	27.142,42 €

Basilio está decidido a comprarse el deportivo, es más caro, pero el utilitario le parece muy poco coche para viajar en sus vacaciones.

El joven director de la oficina le advierte que que **la operación supera su límite de endeudamiento 40% de 600 euros = 240 euros** y que seguro que no se la aprobarán en la central.

Basilio que está muy ilusionado con ese coche le insiste, a lo que el director le dice que la única posibilidad es **solicitar un aumento del plazo a pagar hasta los 10 años**, aunque le advierte que es raro que lo concedan para la compra de un coche.

Ejemplos prácticos

El director le imprime el resumen del cuadro de amortización a 10 años:

Deportivo

Importe que solicita	20.000,00 €
Tipo de interés anual	8,00%
Años que solicita el préstamo	10
Duración del préstamo (meses)	120
Cuota a pagar cada mes	242,66 €
Intereses totales pagados	9.118,62 €
Total pagado por el préstamo	29.118,62 €

Al aumentar el plazo → Desciende la cuota
Aumentan los intereses

La central aprueba el préstamo, y Basilio satisfecho encarga el coche.

La alegría dura poco, su amiga Andrea, que trabaja en una agencia de seguros le calcula el precio del seguro a todo riesgo: ¡1.500 euros !

Basilio decide asegurarlo a terceros por 1.000 euros...aunque no sabe de dónde va a sacar el dinero, no tiene absolutamente nada ahorrado.

Recuerda que su tarjeta VISA tiene un límite exacto de 1.000 euros, pudiendo fraccionar la devolución en 12 meses. la TAE es del 22%.

Seguro

Importe que solicita	1.000,00 €
Tipo de interés anual	22,00%
Años que solicita el préstamo	1
Duración del préstamo (meses)	12
Cuota a pagar cada mes	93,59 €
Intereses totales pagados	123,13 €
Total pagado por el préstamo	1.123,13 €

Reflexiones de Basilio:

“123 euros de intereses no son gran cosa comparado con conducir el coche de tus sueños”

“Con lo duro estudio y trabajo...¿Acaso no me lo merezco?”

Ejemplos prácticos

Basilio hace un mes que tiene el coche, por lo que ya no a trabajar en autobús (bonobus=20 euros/mes), el único problema es pagar un parking cercano a su trabajo (60 euros/mes) y la gasolina (100 euros/mes). Además, como no le hace gracia que un coche tan bonito “duerma en la calle”, ha alquilado una plaza de garaje por 80 euros/mes. Siendo previsora ha calculado que los gastos anuales de mantenimiento son 600 euros.

BUS		COCHE	
20 €	BONOBUS	242 €	CUOTA
		100 €	GASOLINA
		60 €	PARKING
		100 €	GARAJE
		93 €	SEGURO
		50 €	MANTENIMIENTO
20 €		645 €	

!No tiene dinero ni para tomar un café!

Decide que una buena idea puede ser deshacerse del coche...En el concesionario le dicen que por el coche nadie le dará más del 80% de su valor de compra.

¡ 16.000 euros! ¡Si lo vendo pierdo 4.000 euros!

Andrea le dice que sea realista, asuma que se ha equivocado, lo venda y amortice la mayor parte del préstamo. Ha sido una lección cara, pero no puede mantener el coche.

Pago del préstamo después de amortizar 16.000 euros

Importe que solicita	4.000,00 €
Tipo de interés anual	8,00%
Años que solicita el préstamo	10
Duración del préstamo (meses)	120
Cuota a pagar cada mes	48,53 €
Intereses totales pagados	1.823,72 €
Total pagado por el préstamo	5.823,72 €

La lección aprendida le costaría 48,53 euros durante 10 años...

Como llega el verano y Basilio tenía previsto un viaje por Europa con el coche, decide posponer la decisión. Calcula que para el viaje necesita 2.000 euros, por lo que podría (con otra VISA que tiene) obtener 4.000 y pagarlos en 2 años. Con los 2.000 restantes “irá tirando”, además en breve acabará el ciclo superior y ya podrá trabajar a jornada completa en mejores empleos.

Ejemplos prácticos

El préstamo con la VISA sería:

Importe que solicita	4.000,00 €
Tipo de interés anual	22,00%
Años que solicita el préstamo	4
Duración del préstamo (meses)	48
Cuota a pagar cada mes	126,02 €
Intereses totales pagados	2.049,17 €
Total pagado por el préstamo	6.049,17 €

“Con 2.000 euros me voy de vacaciones...y con los otros 2.000 puedo tirar 4 meses más hasta que mejoren las cosas...” piensa Basilio

Ese verano es nefasto...**la empresa en la que trabajaba cierra**...durante las vacaciones no puede dormir con la preocupación de cómo pagará sus deudas y sufre **un grave accidente en el que destroza totalmente su bonito deportivo**.

No tiene trabajo ni coche...i y debe 25.000 euros !

Como **su madre le avaló**, ahora tiene que responder de su principal deuda. Ella gana 1.200 euros al mes y tiene un préstamo hipotecario del que le quedan por pagar 70.000 euros. La cuota es de 409 euros mensuales durante los próximos 25 años.

Préstamo hipotecario madre

Importe que solicita	70.000,00 €
Tipo de interés anual	5,00%
Años que solicita el préstamo	25
Duración del préstamo (meses)	300
Cuota a pagar cada mes	409,21 €
Intereses totales pagados	52.763,91 €
Total pagado por el préstamo	122.763,91 €

La madre de Basilio estaba ya endeudada en el 30% de sus ingresos netos...ahora encima debe hacerse cargo de las deudas de su joven hijo.

Ejemplos prácticos

Como no puede asumir pagar una cantidad mayor al mes, acuden a la única entidad financiera que les ha aprobado la refinanciación:

Deudas			
Hipoteca	70.000	5%	25 años
Coche	20.000	8%	10 años
Tarjeta A	4.000	22%	2 años
Tarjeta B	1.000	22 %	1 año

Reunificar sale caro, implica cancelar las deudas con las otra entidades, lo que tiene un coste de comisiones del 2% / $95.000 = 1.900$ euros.

Además la entidad financiera que le reunifica la deuda le cobra una comisión del 5% (4.750 euros). Total comisiones = 6.650 euros. Total deuda = $95.000 + 6.650 = 101.650$ euros.

Como **su madre le avaló**, ahora tiene que responder de su principal deuda. Ella gana 1.200 euros al mes y tiene un préstamo hipotecario del que le quedan por pagar 70.000 euros. La cuota es de 490 euros mensuales durante los próximo 35 años.

Importe que solicita	101.650,00 €
Tipo de interés anual	5,00%
Años que solicita el préstamo	40
Duración del préstamo (meses)	480
Cuota a pagar cada mes	490,15 €
Intereses totales pagados	133.623,37 €
Total pagado por el préstamo	235.273,37 €

Aunque **la cuota supera el 40% de sus ingresos netos (480 euros)**, la entidad financiera da el visto bueno pero le obliga a contratar un caro seguro de vida anual (600 euros).

La imprudencia financiera de Basilio ha acarreado graves consecuencias a su madre, que deberá pagar más al mes y durante más tiempo.

Trabajo final de finanzas

Ver vídeos
cómic
Finanzas y Bolsa

20 vídeos de minuto y medio cada uno

<http://youtu.be/1NaJuDd1fwl>



Entregar trabajo
en pdf
respondiendo preguntas
guía didáctica

Trabajo individual

Enlace a las guías didáctica Finanzas y Bolsa en 1/2 hora

<http://wp.me/pDMZA-29P>

Grabar vídeo
resumen y valoración

Trabajo en grupos de 3 alumnos

Resumen cómic en 3 minutos

Valoración cómic en 3 minutos

Ejemplo: <http://wp.me/pDMZA-2aZ>



Grabar vídeo
"Cómo se hizo"

1 minuto: DAFO del grupo ante el trabajo

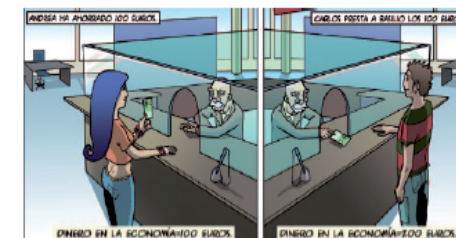
1 minuto: ¿Cómo lo planificamos?

1 minuto: ¿Qué problemas tuvimos?

1 minuto: ¿Cómo los solucionamos?

1 minuto: ¿Qué hemos aprendido haciendo el trabajo?

FICHA DIDÁCTICA 5. La creación de dinero bancario



Los bancos centrales emiten dinero y los bancos comerciales lo crean con su actividad diaria.

Preguntas para el debate:

- ¿Por qué decimos que los bancos centrales emiten dinero y los comerciales lo crean?
- Describe el proceso de creación de dinero.
- ¿Por qué la economía se vuelve más líquida pero no más rica con la creación de dinero bancario?
- ¿Qué papel desempeña el coeficiente de caja en la creación de dinero? ¿qué propicia su reducción del 2% al 1%?

Material complementario:

- El BCE reduce el coeficiente de caja al 1%. <http://ow.ly/Cughn>
- El proceso de creación de dinero bancario. <http://ow.ly/CuizK>
- El efecto multiplicador del dinero. <http://ow.ly/CuIQY>