

T – 1: EVOLUCION HISTORICA

El origen principal del comercio esta en Roma. Había vendedores con mercancías y sus clientes. Cambian productos por dinero. Este proceso simple ya es un contrato de compraventa, inmediato.

Pero se complica. Se debe hacer un trayecto para vender esa mercancía, lo que supone un riesgo y gasto. Actualmente, existen los *pagarés* (de donde surgen los cheques), con lo que sí se pierde la mercancía no se pierde su coste y se reclamara la cantidad equivalente en el banco. En cuanto al riesgo, es casi inevitable cuando se realiza un trayecto; este esta permanente hasta que llegue el beneficio.

Pero aun hay mas complicación. Ese comerciante tiene una mujer con la que se supone que esta casado. Puede estar en *gananciales* o con *separación de bienes*:

- Si se trata de *Gananciales (G)* las propiedades de cada uno siguen siéndolo pero a la hora de repartirse el beneficio del comercio se dividirá entre los 2.
- Si es *SEPARACION DE BIENES(SB)* será todo igual sin divisiones.

Pero ante todo esto esta el CODIGO DE COMERCIO que rige como hacer transporte de mercancías, dchos del vendedor, desventajas... Por tanto aquí están las normas del comercio.

En G se necesitara el consentimiento de la mujer para manejar la totalidad de la mercancía con su riesgo.

En SB si el marido cede su parte a la mujer las consecuencias finales serian: Las TRASMISIONES PATRIMONIALES: ella tiene todo el capital y hay una inspección. Si ella no trabaja ¿de donde salió el dinero? Así se le aplicara un impuesto mucho más costoso.

Otro matiz del Código de Comercio es que no todos los que venden algo son comerciantes; para serlo hay que tener unas constantes y tener capacidad legal (mayoría de edad y plena disposición)

El comerciante debe decir su estado civil, el régimen si esta casado y así, determinar los bienes del comercio.

Una ventaja seria crear una persona jurídica con la que se pierde menos bienes como en la persona física. Si creo esta, debo crear a la vez unas normas internas llamadas *Estatutos* y un *Registro* donde se puedan ver esas normas, gestiones económicas, ganancias y el titular.

Cuando la empresa aun esta en construcción se regulara por el Código Civil. Si esta acabada será por la Constitución.

REGULACION JURIDICA: Jerarquía y marco normativo

Para crear una empresa necesito saber:

- ♦ MARCO LEGAL: tipo de empresa; todo el tema mercantil y civil están regulados, por lo que hay unos principios = USOS DE COMERCIO.

En principio es la Const la que rige pero las directivas europeas mandan mas, hasta llegar a modificar artículos de la Const.

Luego están las leyes Orgánicas. luego las leyes ordinarias y posteriormente el Reglamento que concretan las anteriores luego las leyes Ministeriales que acaban de desarrollar el anterior y lo ultimo son las circulares que

salen de la institución para hacerse publicas.

Tras esta jerarquía, se ve que la ley especial prima sobre la general.

- ♦ LEX POSTRIOR DECOGA LEX ANTERIOR: una ley nueva anula a la antigua sobre la misma materia.

2 -- PRINCIPIOS BASICOS DE ECONOMIA

La pirámide de MASLOW dice las necesidades del individuo.

FELICIDAD ABSOLUTA

4º

3º

2º

1º

De las necesidades corporales se llega a las espirituales.

1º)) Para conseguir mas beneficio con menos esfuerzo necesito mobiliario (herramientas. Esto es capital fijo. Se invierte tiempo y esfuerzo para conseguir ese beneficio mas alto.

2º)) Quiero ampliar ese beneficio, por tanto ya se entra a relaciones entre los comerciantes para formar GREMIOS (unión de varios comerciantes del mismo genero para alcanzar mayor beneficio) Y así controlaran el precio o la calidad de mercancías. Al final habrá varios gremios de distintas mercancías, y a su vez estos tb se relacionaran, formando la economía social donde se determina el qué, cómo, con que y a qué precio. En función de esto se tendrá un beneficio mayor o menor. PRECIO DE MERCADO.

3º)) Ahora es el momento de elegir a alguien para organizar ese conjunto de gremios. Habrá una cabeza de cada gremio que establecen el precio de la mercancía respecto a los demás. Pero alguien puede negarse a este sistema, y monta su propio negocio, creando la COMPETENCIA y la OFERTA-DEMANDA.

Todo esto es el mercado, regido por la oferta y demanda que regulara los precios. También se llama la Ley de la oferta y demanda.

Sus ventajas estarán en: conseguir un bajo precio y la eliminación de empresas y empresarios q no cumplan la regla.

Sus inconvenientes: q si no es rentable el negocio no se cubrirá esa demanda.

Pero existe el intervencionismo estatal, con lo que esta economía no es tan perfecta. El Estado controlara los factores esenciales de la economía (luz, agua...) con lo que controla la ley misma.

Monopolios Y Oligopolios

- MONOPOLIO: Cuando 1 empresa o persona tiene la exclusividad de 1 servicio, con las condiciones q el quiere (precio, calidad...)
- OLIGOPOLIO : grupo pequeño de empresas que tienen toda la oferta. Este origina q los precios se

pacten y la calidad del producto mejore.

Esto nos lleva a ver la competencia q hay en determinado mercado por si queremos entrar en el, pero cuantas – empresas haya de ese sector mas peligro de manipulación o que te eliminen.

En el OLIGOPOLIO, además de pactar los precios se hacen seguros industriales; es decir, `pactar para otras empresas. Cuantas + empresas haya menos posibilidades de oligopolio habrá y – de monopolio.

Otra cosa q ocurre en el intervencionismo es: las *ACCIONES DE ORO*. Las empresas del Estado las venden a particulares; cuantas más acciones tengan + poder de decisión, pero la ultima palabra la tendrá el Estado con esa acción de oro.

Con aquellas necesidades q nadie quiere cubrir serán q nadie las quiere, q no interesan por su escasa rentabilidad (alumbrado publico).

Esto genera 2 cosas:

TASAS: generalizado a una zona concreta (basuras)

PRECIOS PUBLICOS: cuando no se puede establecer una tasa (p.e transportes) q solo cobre el coste y el beneficio lo paga el Estado (coste + benf. = precio)

Tº DE LOS CICLOS ECONOMICOS Cuando el mercado tiene ganancias (beneficios) tb habra perdidas. Por tanto se intentara q cuando los beneficios suban las perdidas siguientes sean las minimas o menores a las anteriores.

Lo que nos interesa en el fondo es buscar necesidades (una demanda q no se cubra.

ORGANIZACIÓN/PLANIFICACION DE EMPRESAS

MI

Para ampliar objetivos se harán planes estratégicos, introducidos en la política.

Procedamos a explicar los procesos:

• **MISIÓN**: Conjunto de fines básicos y globales de la organización. Hay q determinar:

- descripción del servicio o producto
- función a desarrollar
- clientes o mercados a los q se servirá

P.E/ La misión de una compañía automovilística será construir y vender coches y piezas de recambio en tiendas especializadas.

2) OBJETIVOS: Especifican la misión. Tienen 2 fases: de los objetivos generales a los individuales. Si no se plantean los objetivos no se sabrán los progresos. Los objetivos nos motivaran. Sus características son: – jerarquía de objetivos

- plazos para alcanzar el objetivo
- Qué, cómo y cuando alcanzarlo.

P.E//un fabricante de ordenadores, sus objetivos para el siguiente año son:

Dto.VENTAS *alcanzar un beneficio neto del 10% y vender 100 mill.*

DTO.FABRICACION *Producir + de 10.000 unidades; aumentar la calidad de las piezas y reducir costes de fabricacion un 5%.*

Dto COMPRAS *Reducir costes de materias primas un 6% y reducir plazo entrega 3 días máx.*

- **PLANES ESTRATEGICOS**: Marcan el camino a seguir a largo plazo, objetivos de 3 a 5 años.
- **POLITICAS**: plan permanente de orientación en la forma de decisiones.

P.E/ en el dto. De RRHH especializar a los trabajadores con cursos, o en el dto. Ventas no vender a grandes superficies.

- **NORMAS Y REGLAS**: determinan el proceso de la acción P.ej: no contratar a nadie sin autorización del Jefe de Personal
- **PRESUPUESTOS**: Suma de recursos económicos, materiales y humanos.
- **PLANES Operativos**: búsqueda de objetivos a corto plazo
- **PROGRAMAS DE ACCION**: Especificar 1 plan, para la búsqueda de 1 objetivo.

Plan comercial

Plan de produccion

Plan financiero

Plan RRHH

= +

Todo servirá para cumplir los OBJETIVOS ANUALES.

Existe un feed-back empresarial q permite replantearse toda al idea de la empresa q falló por diversas circunstancias.

Es un control de los planes a largo plazo q se establece en todas las etapas. Cuanto control, – problemas a la hora de acoplarse al mercado.

ANALISIS DE LOS PUESTOS DE TRABAJO

El método principal es el METODO DE COMPARACION DE FACTORES:

- Formación académica
- Experiencia esta prueba la hará el Dto.
- Responsabilidad de RRHH, y así elegirán a
- Esfuerzo físico los empleados
- Esfuerzo mental
- Condiciones ambientales (incluido el riesgo laboral)

La empresa acabara determinando la elección a partir de: ¿quién gana dinero?, ¿Cuánto?, ¿Cómo?, ¿Por qué?,etc. Y con todos los elementos se hará una escala de valor (tablas valorativas). Al final, se establece un

% para cada baremo. Lo normal seria (cogiendo la numeración anterior):

FROMACION EXPERIENCIA

Licenciado	5
Diplomado	4
FP	3
EGB	1
3 AÑO	3
1 AÑO	2
6 MESES	1
- 6 MESES	1

Se hace una tabla así para cada baremo, y se le asignan % de importancia, que iran variando según el puesto. Cada puesto tendrá una puntuación que hay que lograr sumando los porcentajes de cada tabla.

TOTAL

Alguacil	99
Arquitecto	96
...	

Si cada punto lo hemos valorado a 500 pts (p.Ej), así será su sueldo.

ESTRUCTURA DE LA EMPRESA. ORGANIGRAMA

Ver fichas adjuntas.

Podemos hacer un análisis de la empresa (nueva o para reestructurar), que acaba siendo imprescindible. Tenemos 2 formas:

◆ DAFO:

- ◆ **ESPINA DE PESCADO:** para sacar esencialmente la problemática de la empresa, partiendo de 1 base. Aunque también sirve para sacar ventajas.

Ley PARETO: La ley del 80 – 20, es decir se establece un 80 % de beneficios con el producto ESTELLA y el 20% restante se adjudica a otro tipo de productos como:

Prod. PERRO: no significativo para las ganancias

Prod. VACA: pase lo que pase en el mercado siempre se venderá

COMUNICACIÓN EN LA EMPRESA

Dos tipos de comunicación: interna y externa.

- **INTERNA:** ((ver hojas)) En Las REUNIONES se necesitara preparación; se guiara por temas(guión) y se sacaran conclusiones.

Las CIRCULARES INTERNAS es una comunicación descendente, para saber el estado de animo de los trabajadores y mejorar su rendimiento

- EXTERNA: Comunicación de empresa a empresa o de la empresa al cliente. Si es de empresa a empresa es muy típico el "Saluda" o la "nota interior" ((ver los impresos fotocopiados)). Siempre será una comunicación ascendente.

Con estas comunicaciones o FEED-BACK se autocontrola la empresa, y se mejora la calidad hasta llegar a la total.

T-5 FUENTES DE FINANCIACION

FINANCIACION INTERNA

- ◊ Capital social: son las acciones y las participaciones(solo en SL por ser empresas pequeñas, siendo 1 forma de control)
- ◊ Bolsa(mercado secundario de valores): solo para las empresas que cotizan en bolsa, el resto solo serán en participaciones.
- ◊ Ampliación: el préstamo no será de 1 banco sino de los propios socios de la empresa. Pero Hacienda tiene q saber que es un préstamo y no una ampliación de capital.

FINANCIACION EXTERNA

- Bancos: conceden créditos (fijos ó variables) e hipotecas.

Los bancos también financian por:

–LINEAS DE Crédito: si no se sabe el dinero q necesitan, se pide X como limite, y los intereses que el banco cobraran solo del dinero utilizado.

–LINEAS DE Descuento: se trabaja con pagares; se pide una especie de credito, en X tiempo se pagara un porcentaje. La letra es =; se presenta al banco y si lo acepta él se encarga de cobrar; pero se permite acumularlas sin pagar hasta llegar al limite de dinero que se estableció previamente; el matiz esta en q no se cobran intereses y si se retrasa el pago (caso CARREFOUR) se intenta negociar a plazos y ampliándolos.

SUBVENCIONES

Teóricamente, son para empresas en apuros económicos, pero en realidad es un ingreso extra con unas requisitos: a que se destinara, presentando documentos se certificara la finalidad.

Están las subvenciones "emprendedoras" que tienen el inconveniente de que no son de recibimiento inmediato (de 6 meses a 1 año)

Las subvenciones de "contratación" pueden ser de 2 tipos:

- una bonificación que es al instante, p.Ej por contratar a una persona minusválida.
- El ingreso que se trata de una cantidad de dinero a lo largo del año y si P.Ej el contrato del minusválido dura X tiempo.

Y, por ultimo, hay subvenciones para empresas de carácter social = cooperativas.

◆ ----- SEGURIDAD SOCIAL

Al firmar un contrato de trabajo nuevo, el documento es: *SOLICITUD...TRABAJADOR POR CUENTA AJENA o ASIMILADA*

CUENTA AJENA: se la quedara un 3º, es decir, que estoy contratado por una empresa o autónomo

CUENTA PROPIA: yo me quedo mi dinero ganado

CUENTA DE ASIMILADOS:(minería, pesca,...)son regímenes especiales pero que entran en la cuenta ajena.

Cuando hay un accidente en el transcurso del trabajo, puede pasar que la S.S. lo cubra o bien una mutua especializada en esos accidentes.

Si es una enfermedad provocada por circunstancias del trabajo(pintura, minería...)lo cubrirá la misma mutua.

La cobertura para accidentes laborales es mayor a lo que se cobra.

La S.S. ha establecido "*grupos de cotización*" según los trabajadores. Hay 9 grupos, en donde el 8º y 9º son de régimen especial.

1.2.3: Trabajo de 8 H diarias resumidas en días	[con 1 mill.]La empresa me quita el 28% y yo pago el 6´4%. Si sufro 1 accidente mi base seria 1 mill y no mi mensualidad, pero para no cobrar de jubilacion
4.5.6:	800000 se establece un max. u min.
7.8.9 Trabajan por horas	Mismos criterios

Pero también cuenta la formación, el grado + alto será el licenciado. Luego diplomado... hasta el 6.

Si yo trabajo por horas siendo licenciado, cuenta + la formación a la hora de establecer como un grupo de cotización.

- ◇ EPIGRAFE: No todos cobran lo misma por la S.S.; depende de la actividad y su + ó - riesgo. Se establece un porcentaje según el riesgo.
- ◇ CONVENIO COLECTIVO: son pactos con el empresario sobre salarios, vacaciones, etc. Pero que antes han sido pactados con los sindicatos. En empresas grandes tienen su propio convenio. En el caso de no haber este convenio estará el ESTATUTO DE TRABAJADORES, + básico. Pero, a parte de todo esto, yo puedo negociar aparte.

Existen varios grupos para cada funcion dentro de la empresa, para la cotizacion salarial (Personal administrativo, titulados...)

Los documentos mas comunes para entregar a la S.S. son el **TC1** (el adecuado para para al banco) y **TC2** (solo con carácter informativo). Se deben presentar todos los meses pero se pagan con 1 mes de retraso.

NUEVAS TECNOLOGIAS EN LA S.S.

Todos los documentos se pueden hacer en www.seg-social.es, excepto los TC.Si es un documento de no pagar, se podra ir a la tesoreria de la misma, o bien, mandarlo por correo administrativo.

7 REGIMEN LABORAL

La base es el ESTATUTO DE TRABAJADORES, donde estan:

- condiciones minimas de contratacion (mejorables con los convenios colectivos)
- Derechos y deberes de trabajadores
- Sanciones
- Procedimientos.

Tambien la alta direcion tienen convenios especiales (minusvalidos, deportistas...). Tienen un minimo si se les despiden, llegando a cobrar hasta 3 veces – que un trabajador normal, pq su despido es menos demostrable.

CONTRATO LABORAL Vs. CONTRATO MERCANTIL

En una inmobiliaria, me ofrecen 100.000 Pts. En contrato laboral o 200.000 en contrato mercantil.

La diferencia esta en:

Con el contrato LABORAL tengo:

- alta en S.S. y su cotización
- AT EP(accidentes laborales/enfermedad profesional)
- IRPF
- nomina mensual
- desempleo e indemnizacion por despido

Con contrato MERCANTIL me exigen (yo pago):

- IAE (imp.actividades económicas)7000
- Alta de autónomo o mutua30.900

Tienen las mismas prestaciones, excepto AT y EP,desempleo e indemnización por despido, aunque el autónomo por 2000 Pts mas lo cubre aunque no tendrán nunca una cotización por desempleo.

El empresario, en el contrato mercantil no puede decir como trabajar, solo pondrá ciertos objetivos, sin horarios, sin medios materiales. En el laboral si tiene poder de sanción.

Se puede tener un contrato laboral (mañanas?) y a la vez el mercantil (tardes?), el matiz esta en que son condiciones distintas de IAE y S.S.: me daré de alta por mi parte y como autónomo haré todo el papeleo que conlleva, aunque existe la ventaja de que solo se paga 1 vez para todo el negocio.

EMPRESAS DE TRABAJO TEMPORAL (ETT)

Yo como trabajador firmo un contrato con la ETT, con ciertas condiciones. Es usual cobrar por horas trabajadas (efectivas) y no las que no trabajas como es habitual en trabajos normales. Se trabaja para un 3º a través de la ETT.

Este trabajador temporal será dirigido por la empresa usuaria pero si hay razón para sancionar, lo hará la ETT que es con la que se tiene el contrato firmado.

La ventaja de las empresas usuarias es que tienen a un trabajador en practicas y se le puede echar cuando quieran sin costarle nada. Si el trabajador no gusta a la empresa, la ETT esta obligada a cambiarlo.

PREVENCION DE RIESGOS LABORALES

La ley es muy general. Pueden ser:

–antes: creación y desarrollo

–durante: desarrollo

Al trabajador se le da una formación que se paga de su sueldo.

La oposición a la inspección de trabajo será gravemente multada. El inspector puede entrar y exigir en cualquier empresa salvo en una actividad dentro de un domicilio propio.

TIPOS DE IMPUESTOS

Los hay directos e indirectos:

ESTATALES	IRPF(renta); IVA(indirecto);IAE; Imp.sociedades (IS)
AUTONOMICOS	I.B. Muebles; I.previsiones patrimoniales; AJD(actos jurídicos documentados)
MUNICIPALES	I. de circulación; I.B.I (sobre el valor catastral de viviendas)

Luego están los impuestos especiales como: alcohol y tabaco.

RENTA = IVA trimestral(4) + anual(1)

La persona física hace el IRPF, pero lo hará por trimestres y no anual.

El IVA es incompatible con el de TP AJD(el + importante).Un esquema de impuestos:

ESTADO	CC.AA	MUNICIPALES
IRPF Autónomos		
IVA		
I.sociedades (en función del beneficio de la empresa a final de año)		I. valor terrenos de Naturaleza Urbana
Patrimonio (al tener + de 17 mill.)		I.bienes inmuebles (catastro)
Imp. Especiales alcohol, tabaco, matriculación, electricidad	–Trasmisiones patrimoniales y AJD –Sucesiones y donaciones	I.circulacion vehículos I.actividades económicas (autónomos)

AJD: P.e en el reparto de 1 casa (herencia) se vende una y para que en el registro de propiedad se vea dividida se hará una escritura con este impuesto. Operaciones societarias. Licencias municipales: obras, reformas y edificación

Sucesiones y donaciones: en 1 contrato de compraventa, se paga un %. Al hacer estas transacciones se paga el % del impuesto dependiendo de lo que sea. Cotos caza y pesca

La ventaja de los impuestos municipales es que será la Administración la que gestiona.

I. TNU: calcular la diferencia entre lo que te cuesta a lo que vendes (Y Pts.y dependiendo del tiempo se hace un %

Y x tiempo= ¿?Pts. a pagar de impuesto

CREACION Y GESTION DE EMPRESA

13

Necesidades primarias (comer)

Vestirse, etc

LEER

Felicidad

OBJETIVOS

MISION

PLANES

ESTRATEGICOS

P

O

L

I

T

I

C

A

S

NORMAS

Y REGLAS

P

R

O

C

E

D

I

M

I

E

N

T

O

S

PLANES

OPERATIVOS

PRESU-

PUESTOS

P D

R E

O

G A

R C

A I

M Ó

A N

PLAN

ESTRATEGICO

POLITICAS

ESTRATEGIAS

ORGANIZATIVAS

ESTRATEGIAS

FUNCIONALES

MARKETING

INTERNO

PLANIFICACION Y ESTRUCTURA

D –debilidades

A –amenazas

F –fortalezas

O –oportunidades