

BACHILLERATO · EMPRESA Y DISEÑO DE MODELOS DE NEGOCIO · UNIDAD 1

La empresa y el empresario

Empieza 2.º de Bachillerato en el IES Joan Robinson y el curso entero será un proyecto: crear una empresa simulada. Mario quiere revender zapatillas de edición limitada. ¿Eso es una empresa o un trapicheo?

PARA EMPEZAR

En esta unidad aprenderás a...

- Explicar qué es una empresa, cuáles son sus elementos y qué funciones cumple en la economía.
- Distinguir los objetivos de la empresa y los intereses, a veces enfrentados, de sus grupos de interés.
- Relacionar las teorías del empresario de Knight, Schumpeter y Galbraith con perfiles emprendedores reales.
- Clasificar empresas por sector, tamaño, propiedad, ámbito y forma jurídica.
- Razonar dónde se localiza una empresa industrial, comercial o de servicios.
- Medir la dimensión de una empresa y valorar las ventajas e inconvenientes de las pymes y de las grandes empresas.

SITUACIÓN DE PARTIDA

¿Empresa o trapicheo?

Septiembre. Empieza 2.º de Bachillerato en el **IES Joan Robinson**. Ruth, la profesora de Empresa y Diseño de Modelos de Negocio, anuncia que el curso entero será un proyecto: el grupo **creará una empresa simulada** y cada unidad resolverá un paso.

Carlos Alberto se nombra «CEO» antes de que Ruth termine la frase. Mario lo tiene claro: **revender zapatillas de edición limitada**. Andrea frunce el ceño: *«¿Eso es una empresa o un trapicheo?»*. Alex ya ha abierto el portátil.

Al final de la unidad, el grupo tendrá que decidir **qué tipo de empresa quiere ser**.

❓ **¿Es una empresa el bar de tu barrio? ¿Y una ONG?**

❓ **¿Qué tienen en común un emprendedor y un directivo? ¿En qué se diferencian?**

❓ **¿Por qué hay tantas empresas pequeñas en España?**

❓ **Si abrieras un negocio, ¿dónde lo pondrías y por qué?**

MAPA DE LA UNIDAD

Lo que vamos a ver

1.1 La empresa: concepto, elementos y funciones

1.2 Objetivos de la empresa

1.3 El empresario y la persona emprendedora

1.4 Clasificación de las empresas

1.5 Localización de la empresa

1.6 Dimensión de la empresa

¿Empresa o trapicheo?



Pues yo me nombro CEO. Alguien tiene que liderar esto.

Yo revendo zapatillas de edición limitada. ¡Negocio redondo!





Con 6 € por libro, hay que vender 500 para cubrir los 3.000 € fijos.

Y las familias ahorran. Eso sí es crear valor.



CLAVE

Para que algo sea una empresa hace falta **organizar** recursos, **arriesgar** y **crear valor**. Así nace la idea del grupo: **PasaPágina**, compraventa de libros de texto usados.

Organiza, arriesga y crea valor

Unidad económica de producción que, bajo una dirección, combina recursos para producir bienes o servicios que vende en el mercado, asumiendo un riesgo.



Organiza

Decide qué se hace y cómo: coordina factores productivos que, por separado, no producirían nada.



Arriesga

Paga antes de saber si venderá.



Crea valor

Vende por más de lo que paga por los bienes y servicios que compra a otras empresas.



Sistema abierto

Recibe entradas, las transforma y obtiene salidas; se corrige con la retroalimentación (ventas, quejas, datos).

CLAVE

Una ONG que vende servicios con regularidad también es empresa: cuenta la **actividad económica**, no el lucro. Libertad de empresa: Constitución, **art. 38**.

Tres internos y el entorno

ELEMENTO	QUÉ INCLUYE	EN PASAPÁGINA
Humanos	Propietarios o socios, dirección, trabajadores	Los cuatro socios del proyecto
Materiales	Capital: locales, máquinas, existencias, dinero	Mostrador, estanterías, libros en stock
Inmateriales	Organización, tecnología, marca, saber hacer	El nombre, la web, el sistema de etiquetado
Entorno (externo)	Lo que la rodea y le influye (unidad 3)	Institutos, familias, AMPA, otras webs

Funciones de la empresa: coordinar los factores productivos, producir bienes y servicios, crear valor añadido, generar y repartir renta y empleo, e innovar.

CLAVE

El **Canvas** resume en una página los nueve bloques de una empresa. En septiembre, el de PasaPágina solo contiene **hipótesis**: se validará en la unidad 6 y se rehará en la 14.

Cómo crea valor un libro de PasaPágina

Compra 8 € + copistería 1 € · precio orientativo 15 € · gastos fijos 3.000 € por campaña (sin IVA)

Margen por libro	15 − (8 + 1)	**6,00 €**
Libros para cubrir los fijos	3.000 / 6	**500 libros**
Ventas de 800 libros	800 × 15	**12.000,00 €**
Valor añadido de la campaña	12.000 − 7.200 − 3.000	**1.800,00 €**

Los 6 € aún no son valor añadido: también se restan los 3.000 € fijos que se compran a otras empresas (web, seguro, material, publicidad).

CLAVE

Sin sueldos, intereses ni amortizaciones, todo el valor añadido es beneficio antes de impuestos: en este modelo simplificado, el beneficio empieza en el **libro 501** (unidad 8).

Ganar dinero no es lo único

Beneficio y rentabilidad

Hoy se busca el beneficio **a largo plazo** y la rentabilidad (beneficio en relación con lo invertido).

Crecimiento y supervivencia

Crecer da poder y prestigio; sobrevivir es el primer objetivo de muchas pymes y empresas nuevas.

Clientes y valor social

Clientes satisfechos vuelven; empleo digno, medio ambiente e igualdad son la base de la RSC.

Grupos de interés

Internos (propietarios, directivos, trabajadores) y externos (clientes, proveedores, bancos, Administraciones, sociedad).

CLAVE

Sus intereses **chocan**: más beneficio frente a mejores salarios; precios bajos frente a cobrar pronto. La dirección debe **equilibrarlos**.

Cada época, su empresario

Empresario: persona física o jurídica que organiza los recursos, toma las decisiones fundamentales y asume el riesgo.



Capitalista (clásicos)

En la primera industrialización aporta el capital, dirige y se queda el beneficio: propiedad y dirección van juntas.



Innovador (Schumpeter, 1911)

Introduce innovaciones y gana un beneficio extraordinario hasta que lo imitan: **destrucción creativa**.



Riesgo (Knight, 1921)

El riesgo se calcula y asegura; la incertidumbre, no. El beneficio premia **soportar la incertidumbre**.



Tecnoestructura (Galbraith, 1967)

En la gran sociedad decide un grupo de directivos y técnicos que busca también crecimiento y estabilidad.

CLAVE

El **directivo** cobra un sueldo y no arriesga su patrimonio; el **emprendedor** convierte una oportunidad en un proyecto (por oportunidad o por necesidad); el **intraemprendedor**, dentro de su empresa.

🙋 PREGUNTA PARA LA CLASE

«Adelantáis el dinero sin saber cuántos libros venderéis». ¿Qué autor relaciona el beneficio con soportar esa situación?

A Schumpeter: el beneficio premia la innovación

B Knight: el beneficio premia soportar la incertidumbre

C Galbraith: el beneficio es de la tecnoestructura

✔ Knight distingue el riesgo, que se puede calcular y asegurar, de la incertidumbre, que no se puede prever. Ruth lo aplica a PasaPágina en el relato de la unidad.

Cinco criterios para la PAU

CRITERIO	TIPOS
Sector de actividad	Primario (recursos naturales) · secundario (transforma: industria, energía, construcción) · terciario (servicios)
Tamaño	Micro, pequeña, mediana y grande (Recomendación 2003/361/CE)
Propiedad del capital	Privada, pública o mixta
Ámbito de actuación	Local, regional, nacional o internacional; **multinacional** si tiene filiales en varios países
Forma jurídica	Empresario individual o sociedad (mercantil, como SL y SA, o de economía social, como la cooperativa)

Algunos autores añaden un sector cuaternario (conocimiento e información) y criterios como el ánimo de lucro o la integración en un grupo.

CLAVE

Error típico: confundir sector y actividad. Una empresa con «industria» en el nombre que vende en tiendas es del **terciario**. Y exportar no es ser multinacional.

Plantilla obligatoria y un criterio financiero

CATEGORÍA	PERSONAS	VENTAS	O BALANCE
Microempresa	menos de 10	hasta 2 M€	hasta 2 M€
Pequeña	menos de 50	hasta 10 M€	hasta 10 M€
Mediana	menos de 250	hasta 50 M€	hasta 43 M€

M€: millones de euros. Gran empresa: la que no es pyme. Si hay empresas asociadas o vinculadas, se suman sus datos. Desde 2025 existe además la pequeña empresa de mediana capitalización (Recomendación (UE) 2025/1099).

CLAVE

De los dos criterios financieros **basta con cumplir uno**. PasaPágina: terciaria, sin asalariados y 12.000 € con 800 libros, lejos de 2 millones: **microempresa** privada y local.

¿Dónde ponemos el punto de PasaPágina?

Pesos: afluencia 0,40 · espacio para almacenar 0,25 · seguridad y horario 0,20 · coste 0,15 · notas de 0 a 10

Vestíbulo	0,40·9 + 0,25·5 + 0,20·6 + 0,15·8	**7,25 puntos**
Biblioteca	0,40·5 + 0,25·7 + 0,20·9 + 0,15·10	**7,05 puntos**
Almacén del gimnasio	0,40·3 + 0,25·10 + 0,20·8 + 0,15·6	**6,20 puntos**

Caso ficticio. La industria se localiza para reducir costes; el comercio y los servicios, para estar cerca del cliente.

CLAVE

Gana el vestíbulo por la **afluencia**, el factor clave de un comercio. Si el espacio pesara el 40 % y la afluencia el 25 %, ganaría la biblioteca (7,35): **los pesos se justifican antes de puntuar**.

Cada tamaño, sus puntos fuertes

	PYMES	GRANDES
Ventajas	Flexibilidad y rapidez; trato cercano; nichos de mercado; empleo local	Economías de escala; poder de negociación; financiación e I+D; diversificación de riesgos
Inconvenientes	Financiación difícil y cara; poco poder de negociación; poca I+D; difícil salir al exterior	Burocracia y rigidez; decisiones lentas; menos cercanía; conflictos entre propietarios y directivos

A 1-1-2025 había 3.310.824 empresas activas: el 54,4 % sin asalariados y el 81,6 % con dos o menos (INE, DIRCE). Las pymes son el 99,79 % de las empresas y dan el 61,15 % del empleo empresarial (Cifras PYME, sept. 2026).

CLAVE

Ningún criterio de dimensión es perfecto: el número de trabajadores penaliza a las empresas automatizadas y las ventas dependen de precios y sector. Por eso la UE combina **plantilla y un criterio financiero**.

CASO RESUELTO · PASO A PASO

Inditex: clasificación, localización y dimensión



Caso real tipo PAU (3 puntos)

Ejercicio 2025 (febrero 2025 – enero 2026): 5.460 tiendas, 163.047 personas en 57 mercados, ventas de 39.864 millones € y activo de 35.638 millones €. Sede en Arteixo (A Coruña).

1. **Sector.** Terciario: su actividad principal es vender en tiendas y online, aunque su nombre diga «Industria».
2. **Tamaño, propiedad y forma.** Grande (163.047 ≥ 250), privada y sociedad anónima («S.A.»).
3. **Ámbito.** Multinacional: plantilla propia en 57 mercados; no es solo «exportadora».
4. **Dos factores de localización.** Cercanía a los clientes (calles más concurridas) y logística con proveedores próximos para reponer rápido.
5. **Dimensión.** 163.047 / 250 = 652,19 veces el umbral de plantilla; 797,28 veces 50 millones de ventas; 828,79 veces 43 millones de balance.

✔ **Terciaria, grande, privada, multinacional y S.A. Su tamaño le da economías de escala, poder de negociación y diversificación del riesgo, a cambio de una coordinación más compleja.**

🙋 PREGUNTA PARA LA CLASE

Una empresa tiene **45 trabajadores**, vende **12 millones** de euros al año y su balance es de **8 millones**. Según la Recomendación 2003/361/CE es...

A Mediana: sus ventas superan los 10 millones

B Microempresa: tiene menos de 50 personas

C Pequeña: menos de 50 personas y balance de hasta 10 millones

✔ La plantilla es obligatoria y de los dos criterios financieros basta con cumplir uno: el balance (8 millones) no pasa de 10 millones. Es pequeña aunque venda 12 millones (actividad 11).

INVESTIGA CON LA IA

La TEA de tu comunidad: ¿acierta la IA?

La TEA (personas de 18 a 64 años con una iniciativa de hasta tres años y medio) fue del 7,8 % en España en 2025, frente al 7,2 % de 2024 (Informe GEM España 2025-2026).

1

Pregunta

Pide a un asistente de IA la TEA de tu comunidad autónoma en el último Informe GEM.

→

2

Comprueba

Búscala en el informe regional del GEM.

→

3

Anota

Qué datos de la IA eran incorrectos o estaban desactualizados.

CLAVE

Una cifra sin fuente ni fecha no sirve para un informe: **verifica siempre en la fuente oficial**.

EN LA PAU

Lo que suele preguntarse



Clasificar empresas

Una de las preguntas más repetidas: sector, tamaño, propiedad, ámbito y forma jurídica, justificando con los datos del texto.



Teorías del empresario

«Empresario-riesgo» e «innovador» (La Rioja, julio 2025); perfiles aplicados a un caso (Castilla-La Mancha, julio 2026).



Perfil emprendedor

Illes Balears (junio 2025) y Navarra (extraordinaria 2025); emprendimiento femenino en Cantabria (2025 y 2026).



Localización y pymes

Factores para una planta industrial (C. Valenciana, junio 2025); ventajas e inconvenientes de las pymes.

CLAVE

Cita siempre al autor junto a su idea (**Knight-riesgo, Schumpeter-innovación, Galbraith-tecnoestructura**) y aplícala a la persona del texto.

REPASO

Ideas clave

- Una empresa es una unidad económica de producción que organiza recursos humanos, materiales e inmateriales, asume un riesgo y crea valor. Es un sistema abierto que intercambia recursos e información con su entorno.
- Sus funciones: coordinar los factores productivos, producir bienes y servicios, crear valor añadido, repartir renta y empleo e innovar. En PasaPágina, 800 libros a 15 € crean 1.800 € de valor añadido.
- Además del beneficio a largo plazo y la rentabilidad, la empresa persigue crecimiento, supervivencia, satisfacción de los clientes y valor social.
- Los grupos de interés, internos y externos, tienen intereses que chocan; la dirección debe equilibrarlos.
- Schumpeter: el empresario innovador y la destrucción creativa. Knight: el beneficio premia soportar la incertidumbre. Galbraith: en la gran empresa decide la tecnoestructura.
- El directivo cobra un sueldo y no arriesga su patrimonio; el emprendedor convierte una oportunidad en un proyecto. EntreComp agrupa quince competencias emprendedoras que se entrenan.
- Se clasifican por sector, tamaño, propiedad, ámbito y forma jurídica. El tamaño europeo combina la plantilla (obligatoria) con el volumen de negocios o el balance (basta uno).
- La industria se localiza para reducir costes; el comercio y los servicios, para estar cerca del cliente. El método de los factores ponderados ayuda a decidir.
- La dimensión se mide por trabajadores, ventas o activo. Pymes y grandes empresas tienen ventajas e inconvenientes propios; en España casi todas las empresas son muy pequeñas.



¡Ahora te toca a ti!

Repasa, practica y comprueba lo que has aprendido.

📝 **Resumen**	✅ **Test**	🖥️ **Más presentaciones**

Libro, presentaciones, resúmenes y tests gratis en **josesande.com**