

CFGM ACTIVIDADES COMERCIALES · 2.º · GPC · UNIDAD 1

Una idea con ganas de ser tienda

Emprender, la empresa y sus funciones, valores en el mostrador, ficha de idea, plan de empresa y semáforo de decisión

1

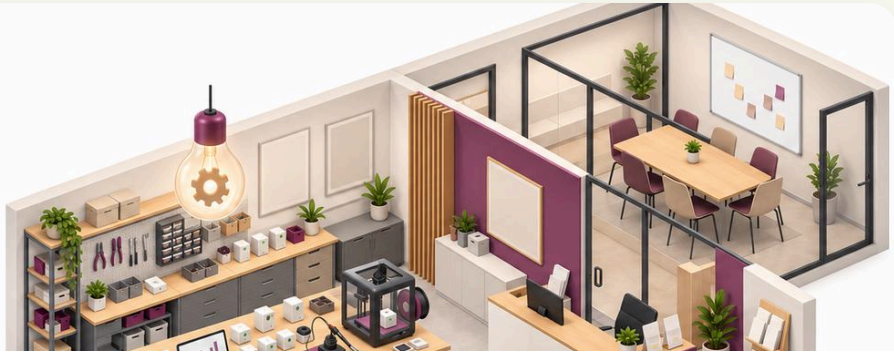
PARA EMPEZAR

En esta unidad aprenderás a…

- Explicar qué es emprender y qué cualidades pesan más para que un comercio de barrio salga adelante.
- Describir la empresa, sus funciones básicas y lo que distingue a una pyme y a un pequeño comercio.
- Reconocer prácticas de responsabilidad social que caben en una ferretería de barrio.
- Convertir una idea en una ficha de negocio y ordenar los apartados de un plan de empresa.
- Decidir con una regla sencilla si conviene seguir con el estudio de una idea y qué datos faltan.

SITUACIÓN DE PARTIDA · CASO FICTICIO

Una situación de partida



Lunes 08/02/2027 (caso ficticio). Marcelina Montoya tiene 38 años y lleva once como encargada de bricolaje en una gran superficie. Tiene 18.000 € ahorrados. En Valdeperal, un barrio de Alcorna, la ferretería de toda la vida cerró en enero, y muchos vecinos tienen que ir a otro barrio a comprar un tornillo. Marcelina duda si es una oportunidad o solo una ilusión. Su hermano Eleuterio, que la ayuda con las cuentas, lo ve así:

Ayuda a Marcelina a poner su idea en una ficha, ordenar el plan y decidir.

❓ ¿Qué crees que gana un barrio cuando abre un comercio nuevo y qué pierde cuando cierra uno?

❓ Marcelina sabe mucho de herramientas. ¿Qué otras cosas crees que necesita saber o tener para abrir su propia tienda?

❓ ¿Qué diferencia a una ferretería de barrio de un gran centro de bricolaje, además del tamaño?

MAPA DE LA UNIDAD

Lo que vamos a ver

- **1.1** Emprender: quién lo hace y para qué
- **1.2** La empresa y sus funciones
- **1.3** Valores que se notan en el mostrador
- **1.4** De la idea de negocio al plan de empresa
- **1.5** ¿Me lanzo? Criterios para decidir

Cuatro cualidades del emprendedor



Iniciativa

Dar el primer paso y asumir el riesgo.



Creatividad

Ofrecer lo que otros no ofrecen.



Colaboración

Apoyarse en otras personas.



Formación

Lo que a Marcelina le falta: gestión.

CLAVE

Ley 14/2013: emprenden quienes desarrollan una actividad económica, sean personas físicas o jurídicas.

La empresa como sistema

FUNCIÓN	EN LA FRAGUA	SI FALLA
Comprar	Pedido de tornillería	Llega tarde y la caja se resiente
Vender	Consejo y cobro	Se pierden ventas
Administrar	Pagos y facturas	Se decide qué se paga antes
Personas	Horarios y formación	Se atienden mal las quejas

CLAVE

Un fallo en una función se nota en las demás.

Un valor comprobable

Eslogan

- «Somos muy verdes.»
- No se puede medir.
- Puede ser publicidad engañosa.

VS

Compromiso

- Recogemos pilas cada mes.
- Llevamos las latas de pintura al punto de recogida.
- Se puede comprobar.

CLAVE

Lo que no se puede comprobar no es un compromiso.

La ficha de La Fragua

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Qué vendo?	Ferretería y droguería de barrio
¿A quién?	A unos 5.200 vecinos de Valdeperal
¿Qué me diferencia?	Proximidad, consejo, tintado y llaves
¿Qué me falta?	Trámites y finanzas

CLAVE

Una página basta si dice a quién se vende, con datos.

El índice del plan y su dato pendiente

APARTADO	DATO QUE FALTA
Clientela	Cuántas personas compran de verdad
Local	Dónde, cuántos metros y a qué precio
Forma jurídica	Con qué figura se abre
Inversión	Cuánto cuesta abrir
Previsión	Cuánto se venderá cada mes

CLAVE

Son ocho apartados; aquí se ven cinco.

CASO RESUELTO · PASO A PASO

Caso · El semáforo de La Fragua



Marcelina

Aplica con Eleuterio la regla del semáforo a su idea.

1. **Verdes** Clientes, diferencia y saber hacer.
2. **Ámbar** Recursos (18.000 € sin saber si bastan) y riesgo.
3. **Rojos** Ninguno.
4. **Regla** Se sigue con ningún rojo y como mucho dos ámbar.

✔ **Con 0 rojos y 2 ámbar, sigue con el estudio.**

🙋 PREGUNTA PARA LA CLASE

La Fragua abre 42 horas a la semana. Si cierra el sábado por la mañana (4,5 horas), ¿cuántas horas abrirá?

A 33,0 horas

B 37,5 horas

C 42,0 horas

✔️ 42,0 − 4,5 = 37,5 horas.

REPASO

Ideas clave

- **Emprender: quién lo hace y para qué.** Cuatro cualidades, ninguna a cero. Iniciativa, creatividad, formación y colaboración se complementan. Antes de arrancar, anota cuál de las cuatro es tu punto más flojo y quién o qué puede cubrirlo.
- **Valores que se notan en el mostrador.** Un valor que no se puede comprobar no sirve. Un compromiso de responsabilidad social tiene que poder medirse y explicarse: «recogemos pilas y llevamos las latas al punto de recogida cada mes». Una frase como «somos muy verdes» no se puede comprobar y puede ser publicidad engañosa.
- **¿Me lanzo? Criterios para decidir.** Seguir con el estudio no es abrir. Una decisión de estudio cuesta tiempo; una decisión de apertura cuesta dinero. Cada una tiene su propia regla y su propio momento, y el semáforo se vuelve a puntuar cuando llegan datos nuevos.
- **La empresa y sus funciones.** Qué es una empresa. Una empresa es una unidad económica que organiza personas, recursos materiales y dinero para ofrecer productos o servicios a cambio de un precio, normalmente con ánimo de lucro y asumiendo el riesgo de perderlo.
- **De la idea de negocio al plan de empresa.** De la idea a la ficha. Una idea de negocio es la respuesta a un problema de unos clientes concretos.

PARA TERMINAR

Para pensar

1. ¿Qué cualidad de las cuatro te falta a ti y cómo la cubrirías?
2. ¿Qué compromiso comprobable podría adoptar un comercio de tu barrio?
3. ¿Qué dato te falta para saber si una idea tuya merece el estudio?



¡Ahora te toca a ti!

Repasa, practica y comprueba lo que has aprendido.

📝 **Resumen**

✅ **Test**

👆 **Interactivos**

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