

*Solucionario Manual*

**ADGD072PO:**  
**Dirección  
empresarial para  
emprendedores**

---

SOLUCIONES

Actividades  
Test de Repaso



# Soluciones Actividades

## Tema 1

### Actividad 1

Los conocimientos profesionales, aunque no son obligatorios, sí que son deseables. En este caso, tener conocimientos y experiencia en el sector de la fruta es muy importante para poder tener opciones de éxito. Esta experiencia en el sector nos ayudará a conocer los productos que se manejan en el mercado, así como a nuestra competencia.

### Actividad 2

Creatividad:

- Capacidad para crear nuevas interpretaciones.
- Solucionar problemas con recursos escasos.

Capacidad de organización:

- Guiar diferentes situaciones.
- Mejorar el trabajo en equipo.

Comunicación:

- Tener empatía.
- Ser asertivo.

### Actividad 3

- La persona que lleva este sombrero dirige el debate (sombrero azul).

- Es utilizado para examinar las repercusiones negativas del plan (sombbrero negro).
- Representa la información y los datos estadísticos (sombbrero blanco).
- Simboliza las emociones y los sentimientos (sombbrero rojo).
- Se utiliza para analizar los aspectos positivos de una situación o una idea (sombbrero amarillo).
- Se refiere a la creatividad y el pensamiento no convencionales (sombbrero verde).

#### Actividad 4

Vamos a ver a continuación un análisis DAFO de este taller:

- Debilidades:
  - El taller es muy antiguo, ya que no se ha realizado ninguna reforma, y de cara al cliente no damos buena imagen.
  - No se captan clientes nuevos.
  - La no innovación en tecnología, el no realizar las facturas mediante un programa de facturación, etc. No se utiliza el correo electrónico, para pedir cita, hacer pedidos, etc.
- Amenazas:
  - Una de las principales amenazas de cualquier negocio, es la competencia.
  - El hijo tiene que estar bien formado para poder llevar adecuadamente el negocio.
  - Crisis económica.
- Fortalezas:
  - La clientela habitual es fiel durante muchos años.
  - El conocimiento en el sector del dueño.

- Oportunidades:
  - Ofrecer nuevos servicios.
  - Innovar en tecnología.
  - Reformar el taller.
  - Captación de nuevos clientes.

#### **Actividad 5**

En las Sociedades Anónimas, el capital inicial mínimo no podrá ser inferior a 60.000 euros, por lo tanto, deberá formar una Sociedad Limitada.

## Tema 2

### Actividad 1

Vender algún inmueble sería una opción bastante aconsejable, siempre y cuando el bien inmueble se venda a un precio de mercado razonable. Las ventajas que tendría utilizar la financiación interna serían:

- Proporciona una mayor autonomía financiera, y aumenta la solvencia de la empresa.
- Es más económico puesto que no hay gastos bancarios ni comisiones.
- Ausencia de intereses.

### Actividad 2

Dado que no existe una única respuesta válida a esta actividad, a modo de ejemplo aportamos la siguiente solución: a la vista de que la situación es complicada, porque quedarse sin Tesorería es consecuencia de que la empresa no es viable, se podría solicitar un pequeño crédito a corto plazo, para intentar tener suerte si nos pagará el cliente deudor, y si no tendríamos que ir por la vía judicial para intentar cobrar la deuda.

### Actividad 3

Aunque no existe una única respuesta válida a esta actividad, a modo de ejemplo aportamos la siguiente solución: posiblemente una opción sería alagar las deudas frente a proveedores, hasta que nos entrará dinero en caja. Otra opción, pedir prestado dinero para hacer frente a los pagos, y poder seguir trabajando. No obstante, habría que realizar un análisis de la situación, y de cómo se encuentra la empresa, el mercado, la deuda pendiente de percibir, etc.

**Actividad 4**

Podríamos financiarlo de dos formas:

- Con los recursos propios de la empresa, en este caso con dinero de la sociedad o aportaciones de los socios.
- Con financiación ajena, es decir, por crédito bancario o préstamos de acreedores.

**Actividad 5**

La rentabilidad es la relación entre los beneficios obtenidos y los fondos aplicados para obtenerlos. Se pueden distinguir varias medidas de rentabilidad, las más importantes son:

- Rentabilidad económica:  $(\text{BAI} / \text{Total Activo}) * 100$ .
- Rentabilidad financiera:  $(\text{BDI} / \text{Fondos propios}) * 100$ .
- Rentabilidad de los propietarios:  $(\text{Beneficio distribuido} / \text{Capital social}) * 100$ .
- Rentabilidad de las ventas:  $(\text{BAI} / \text{ventas}) * 100$ .

## Tema 3

### Actividad 1

Aunque no existe una única respuesta válida a esta actividad, a modo de ejemplo aportamos la siguiente solución: primero los diferenciaría por precio, creando dos marcas, una más económica y otra marca de un poco más de calidad siendo más cara, para intentar adaptarnos y ofrecer a los clientes que lo necesitan en función de su poder adquisitivo. Y segundo, las diferenciaría por edad, sexo y modelo, para que al cliente le resultara muy fácil encontrar lo que busca.

### Actividad 2

Dado que no existe una única respuesta válida a esta actividad, a modo de ejemplo aportamos la siguiente solución: primero debería informarse (por internet) de la zona, locales de la competencia, tipo de cliente al que se pudiera adaptar los precios y menús, si está bien ubicado con el transporte público, las posibles barreras de entrada. Una vez que se haya informado, tendría que ir unos días a esa zona para observar el movimiento de gente, si ve realmente opciones de negocio, si le inspira confianza el barrio, etc.

### Actividad 3

Aunque no existe una única respuesta válida a esta actividad, a modo de ejemplo aportamos la siguiente solución. Utilizando el marketing mix con las variables "4Ps", haría lo siguiente:

- Precio: Intentaría ajustar el precio al mercado siendo lo más competitivo posible.
- Producto: llevaría al cliente los pedidos bien flejados, y además se los llevaría a su puesto de venta, para darle un valor añadido al producto.

- Contactaría con transportistas para facilitar el servicio a mis clientes y que la distribución fuera lo más eficiente posible.
- Realizaría promociones de venta, por ejemplo, si introducimos un nuevo producto de fruta la daríamos a un precio menor para que el cliente lo pruebe.

#### Actividad 4

Dado que no existe una única respuesta válida a esta actividad, a modo de ejemplo aportamos la siguiente solución:

- Herramientas, equipos y mobiliarios: 2.500 €.
- Gastos de licencia, permisos y puesta en marcha, asesoría: 4000 €.
- Realizable; productos de peluquería: 300 €.
- Disponible; nóminas, suministros, tributos: 3000 € iniciales.
- Realizable; alquiler local, publicidad, seguros: 1500 €.

El coste inicial para montar una peluquería sería en este caso de 11300 € (esto es una aproximación, ya que dependerá de muchos factores).

#### Actividad 5

Aunque no existe una única respuesta válida a esta actividad, a modo de ejemplo aportamos la siguiente solución:

- Traspaso del local: 20.000 €.
- Coste laboral de una persona de un mes.: 1.500 €.
- Coste laboral empresario: 2.000 €.
- Inversión inicial (escrituras, asesoría, etc.): 3.000 €.
- Un ordenador: 600 €.
- Materia prima: 2.000 €.

- Tener dinero en caja o bancos: 5.000 €.

Total de la inversión: 34.100 €.

# Tema 4

## Actividad 1

Aunque no existe una única respuesta válida a esta actividad, a modo de ejemplo aportamos la siguiente solución: Mark Zuckerberg, el fundador de Facebook, tuvo la brillante idea de crear un sitio web de relaciones sociales que ha funcionado.

## Actividad 2

Dado que no existe una única respuesta válida a esta actividad, a modo de ejemplo aportamos la siguiente solución: realizar vestidos a medida a mujeres que tienen dificultades a la hora de encontrar vestidos en las tiendas comerciales, así como vestidos a medida de mujeres embarazadas.

## Actividad 3

Aunque no existe una única respuesta válida a esta actividad, a modo de ejemplo aportamos la siguiente solución:

- Una posible vía de realizar comunicación comercial sería abriendo una cuenta de Facebook o de Twitter, para exponer nuestros menús, nuestras promociones, etc.
- Otra vía sería repartir tarjetas publicitarias en zonas concentradas de gente para que conozcan nuestro restaurante.
- Asimismo, se podría realizar publicidad en alguna página de internet, en la radio, en los periódicos...

## Actividad 4

Dado que no existe una única respuesta válida a esta actividad, a modo de ejemplo aportamos la siguiente solución:

- Producto: conocer qué tipo de pan vamos a realizar, pasteles, tartas, la materia prima que utilizaremos, etc.
- Mercado: necesitaremos saber la gente que podría acudir a comprar nuestro producto.
- Necesidad: ofrecer al cliente un producto necesario para su vida diaria, que le agrade nuestro producto, que le guste el pan que realiza nuestra panadería.
- Percepción: en el barrio vive la mayoría de la gente de clase obrera, por lo tanto, nos tenemos ajustar al precio adecuado, con un buen servicio para conseguir conectar con el cliente.
- Demanda: será el número de personas que estén interesadas en nuestros productos
- Oferta: tendremos que ajustar nuestros productos a la demanda, ya que son productos perecederos, y no podemos producir más de lo que vendemos para no tener pérdidas.

### Actividad 5

Aunque no existe una única respuesta válida a esta actividad, a modo de ejemplo aportamos las siguientes soluciones a las cuestiones planteadas:

- Abrir un restaurante en la playa es una buena oportunidad de negocio, debido a la gran cantidad de gente que pasa por el paseo marítimo.
- El perfil de camarero que necesitaría para el restaurante es con experiencia de al menos dos años en el sector de la restauración, en especial en terraza, con habilidades sociales con el trato al cliente, que sea una persona educada y que tenga además el curso de manipulador de alimentos.

## *Soluciones Test de Repaso*

1. a) Relacionarse eficazmente con los demás
2. a) Brainstorming
3. c) Biónica
4. b) Oportunidades
5. c) Se refiere a la creatividad y el pensamiento no convencionales
6. a) Liquidez
7. b) Solvencia
8. a) Apalancamiento
9. c) Situación neta
10. a) Equilibrio total
11. a) La organización de la empresa y la parte de estudio técnico
12. d) Trimestrales o semestrales
13. d) Ninguna de las respuestas anteriores es correcta
14. c) Depreciación

15. d) Las respuestas b) y c) son correctas
16. b) Segmentación de mercado
17. b) Asertividad
18. d) Satisfacción del cliente
19. b) Fidelización
20. d) Todas las respuestas anteriores son correctas