

GUÍA MÒDUL PROJECTE

DEPARTAMENT ADMINISTRATIU

CFGS ADMINISTRACIÓ Y FINANCES

**IES
LA VALLDIGNA**



**INSTITUT D'EDUCACIÓ
SECUNDÀRIA**

Carrer San Benet, 249, 46760
Tavernes de la Vallidigna, Valencia
Telèfon: 962 82 94 45
46016385@edu.gva.es
www.ieslavallidigna.es

CURS 2022-23



1.- INTRODUCCIÓ

El mòdul professional de Projecte d'Administració i Finances, consistirà en la realització individual d'un projecte de caràcter integrador i complementari de la resta dels mòduls professionals que componen el cicle formatiu, que es presentarà i es defensarà davant d'un tribunal format per professorat de l'equip docent del cicle formatiu. Es desenrotllarà, amb caràcter general, durant l'últim trimestre del segon curs, i podrà coincidir amb la realització del mòdul professional de Formació en Centres de Treball. El desenrotllament i seguiment d'este mòdul haurà de compaginar la tutoria individual i col·lectiva, i la seua avaluació, per ser de caràcter integrador i complementari de la resta dels mòduls que componen el cicle formatiu, quedarà condicionada a l'avaluació positiva d'estos.

2.- ESTRUCTURA FORMAL DEL PROJECTE

A fi de fixar uns estàndards mínims a nivell documental i facilitar l'arxiu i la posterior consulta dels projectes, s'estableixen les següents normes que hauran de seguir tots els treballs presentats.

S'entén que el projecte tindrà un desenrotllament documental escrit, que se entregarà en paper enquadernat i un material informàtic incorporat en suport pendrive.

Les seues característiques seran:

1.1. Documentació escrita: paper grandària A4.

- **Dades de portada:** títol del Projecte (grandària lletra 36), nom de l'autor, curs, any, cicle formatiu), nom del centre i del tutor individual (grandària lletra 20). logotips del centre, de la Generalitat, Unió Europea i de la família professional.
- **Primera pàgina:** títol del projecte, autor/a i tipus de llicència d'autorització d'accés i difusió del projecte (llicència Creative Commons).
- **Segona pàgina:** índex de continguts, de taules i d'imatges amb apartats i subapartats, paginats degudament.
- **Tercera i posterior pàgines:** introducció que estarà redactada en anglès, contingut del projecte, conclusió i bibliografia i Webgrafia (utilitzant les normes APA).
- **Última pàgina:** Annexos.
- **Nombre de pàgines:** mínim 25, màxim 30 (sense comptar portada, índex, bibliografia i annexes).

- **Format de pàgina:**
 - **Marges:** marge superior i inferior, que no supere 2 cm; i marge dret i esquerre, que no supere 2.5 cm.
 - **Tipus de lletra** (Arial, Arial Narrow, Vedana, Calibri, *Newtime* roman o similar, grandària 11 o 12), interlineat 1,5, espaiat anterior i posterior: 12 pt.
 - **Encapçalament:** títol projecte.
 - **Peu de pàgina:** nom alumne/a, número de pàgina.
- **El treball escrit es lliurarà en fulles a color, enquadernat amb cuquet i tapes toves.**

1.2. Material informàtic: pendrive

- **Treball escrit del projecte**
- **Power point, Prezzi o altre:** Per a la defensa oral del projecte l'alumnat podrà elaborar un PowerPoint o altre mitjà audiovisual que considere oportú.
- **Annexos:** Es podran incloure con annexos tots els documents elaborats en el desenvolupament del projecte

Tot el material que presente l'alumnat quedarà arxivat en l'IES La Valldigna

3.- QUALIFICACIÓ DEL MÒDUL DE PROJECTE

Estarà compresa entre 1 i 10 punts , i els criteris ponderats de qualificació són:

- a) **Aspectes formals:** presentació, estructura documental, organització, redacció, citació bibliogràfica seguint les normes APA: 20%.
- b) **Continguts:** dificultat, grau de resolució de la proposta, originalitat, actualitat, alternatives presentades i resultats obtinguts: 50%.
- c) **Exposició i defensa:** la defensa oral del projecte comprendrà una durada de temps entre **un mínim de 10 minuts i un màxim de 15 minuts**. Es penalitzarà qualsevols durada que no estiga compresa en aquest interval.
La presentació (introducció) del projecte es defensarà en anglés. La resta de la defensa es podrà fer en valencià o castellà.
La qualitat de l'exposició oral i de les respostes a les preguntes plantejades pels membres del tribunal: 30%

Si el projecte no obté una qualificació positiva en el seu primer període de realització el tribunal elaborarà un informe en què consten els defectes que hagen de ser corregits. L'alumne o l'alumna, amb l'orientació del tutor o de la tutora individual, podrà completar o modificar el projecte inicial, per a presentar-lo, avaluar-lo i qualificar-lo en el segon període de realització.

4.- CRONOGRAMA

CONVOCATÒRIA JUNY 2023

Fins al dia 31 de gener de 2023

- ✓ Termini per a la presentació de les propostes de projecte per part de l'alumnat, així com també d'adscripció a les propostes presentades pel departament.

14 febrer de 2023

- ✓ Publicació de l'acta en el tauler d'anuncis amb els projectes acceptats o no.
- ✓ Obertura del termini per corregir els projectes no acceptats fins al dia **7 de març** de 2023 (quinze dies hàbils després de notificades les causes de projectes no acceptats).

28 de març de 2023

- ✓ El tutor col·lectiu o la tutora col·lectiva, presentarà la sol·licitud individual i de grup dels diferents projectes en secretaria.
El registre de la proposta s'haurà de realitzar, almenys, **dos mesos abans** de la data que el centre establisca per a la **seua exposició o defensa**.

Una vegada registrada la proposta, l'alumne o l'alumna podrà sol·licitar la renúncia a la convocatòria segons el que estableix la normativa vigent sobre avaluació.

4 d'abril de 2023

- ✓ Publicació de la resolució definitiva dels projectes a realitzar.

Març- Juny

- ✓ Fase de desenvolupament/execució del projecte.
- ✓ Configuració del tribunal d'avaluació del mòdul de Projecte format:
 - Cap de departament de família professional.
 - Tutor col·lectiu o tutora col·lectiva.
 - Tutor/a individual.

30 de maig de 2023

- ✓ Publicació en el tauler d'anuncis del centre les dates en les quals l'alumne o l'alumna haurà de lliurar, exposar i defensar cada projecte.

6 de juny de 2023

- ✓ Dipòsit en format digital del projecte per presentar-ho en la convocatòria ordinària.

Del 9 al 14 de juny de 2023

- ✓ Presentació dels projectes en format paper.
- ✓ Exposició i defensa dels projectes.

L'absència de presentació del projecte tindrà la consideració de convocatòria consumida, excepte si es presenta la corresponent renúncia en els termes previstos en la normativa d'avaluació de cicles formatius de Formació Professional.

CONVOCATÒRIA MARC 2023.- Alumnes que fan la FCT des de octubre de 2022

Fins al dia 19 de novembre de 2022

- ✓ Termini per a la presentació de les propostes de projecte per part de l'alumnat, així com també d'adscripció a les propostes presentades pel departament.

25 de novembre de 2022

- ✓ Publicació de l'acta en el tauler d'anuncis amb els projectes acceptats o no.
- ✓ Obertura del termini per corregir els projectes no acceptats fins al dia **16 de desembre** de 2022 (quinze dies hàbils després de notificades les causes de projectes no acceptats).

10 de gener de 2023

- ✓ El tutor o la tutora col·lectiva, presentarà la sol·licitud individual i de grup dels diferents projectes en secretaria.
El registre de la proposta s'haurà de realitzar, almenys, **dos mesos abans** de la data que el centre establisca per a la **seua exposició o defensa**.

Una vegada registrada la proposta, l'alumne o l'alumna podrà sol·licitar la renúncia a la convocatòria segons el que estableix la normativa vigent sobre avaluació.

17 de gener de 2023

- ✓ Publicació de la resolució definitiva dels projectes a realitzar

Setembre – Marc

- ✓ Fase de desenvolupament/execució del projecte.
- ✓ Configuració del tribunal d'avaluació del mòdul de Projecte format:
 - Cap de departament de família professional.
 - Tutor col·lectiu o tutora col·lectiva.
 - Tutor/a individual.

24 de febrer de 2023

- ✓ Publicació en el tauler d'anuncis del centre les dates en les quals l'alumne o l'alumna haurà de lliurar, exposar i defensar cada projecte.

3 de març de 2023

- ✓ Dipòsit en format digital del projecte per presentar-ho en la convocatòria ordinària.

10 de març de 2023

- ✓ Presentació dels projectes en format paper.
- ✓ Exposició i defensa dels projectes.

L'absència de presentació del projecte tindrà la consideració de convocatòria consumida, excepte si es presenta la corresponent renúncia en els termes previstos en la normativa d'avaluació de cicles formatius de Formació Professional.

NORMATIVA DE REFERENCIA: article 7 i 8 de la https://dogv.gva.es/datos/2022/07/20/pdf/2022_6899.pdf DOGV 9387 / 20.07.2022

5.- GUIÓ PLA EMPRESA

El pla d'empresa és el document, elaborat per l'emprenedor/a, en el qual es recull el desenvolupament de la nostra idea de negoci, així com l'estudi de la seua viabilitat.

Es tractaran els següents punts. Aquest és un guió i podrà sofrir modificacions, no obstant el contingut relatiu als punts ha de ser explicat al llarg del pla d'empresa d'una manera identificable:

1. DADES BÀSIQUES DE L'
2. DESCRIPCIÓ DELS PRODUCTES O SERVEIS
3. ANÀLISI DEL MERCAT
 - 3.1. MERCAT OBJECTIU
 - 3.2. ANÀLISI DE L'ENTORN
 - 3.3. ANÀLISI DE LA COMPETÈNCIA
 - 3.4. ANÀLISI DELS PROVEÏDORS
 - 3.5. DETERMINACIÓ DEL PREU
 - 3.6. ANÀLISI DELS CLIENTS
 - 3.7. ANÀLISI DAFO
4. PLA DE MÀRQUETING
 - 4.1. EL PRODUCTE
 - 4.2. EL PREU
 - 4.3. LA DISTRIBUCIÓ
 - 4.4. LA COMUNICACIÓ
5. INFRAESTRUCTURES
6. ORGANITZACIÓ I PERSONAL
7. ASPECTES LEGALS I TRÀMITS
8. PLA ECONÒMIC – FINANCER
 - 8.1. INVERSIONS NECESSÀRIES
 - 8.2. FINANÇAMENT PREVIST
 - 8.3. PREVISIÓ DELS COMPTES DE RESULTATS
 - 8.4. EL BALANÇ FINAL
 - 8.5. COMPTES DE PÈRDUES I GUANYS
 - 8.6. PREVISIÓ DE TRESORERIA
9. CONCLUSIONS
10. QUINA ÉS L'APORTACIÓ DE LA MEUA EMPRESA ALS PRINCIPIS DE L'ECONOMIA DEL BÉ COMÚ I ALS ODS
11. BIBLIOGRAFIA

PROYECTO EMPRESARIAL

Logo empresa

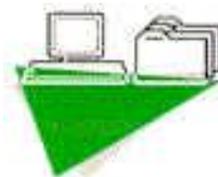
Nombre del proyecto:

Promotor/a:

Tutor/a:

Curso 2022-2023

IES LA VALLDIGNA



ÍNDICE

1. IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO Y DEL PROMOTOR O PROMOTORA	
2. DESCRIPCIÓN DEL LOS PRODUCTOS O SERVICIOS	
3. ANÁLISIS DEL MERCADO	
3.1. MERCADO OBJETIVO	
3.2. ANÁLISIS DEL ENTORNO	
3.3. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA.....	
3.4. ANÁLISIS DEL LOS PROVEEDORES.....	
3.5. DETERMINACIÓN DEL PRECIO.....	
3.6. ANÁLISIS DEL LOS CLIENTES.....	
3.7. ANÁLISIS DAFO	
4. PLAN DE MÁRKETING MIX.....	
4.1. EL PRODUCTO	
4.2. EL PRECIO	
4.3. LA DISTRIBUCIÓN	
4.4. LA COMUNICACIÓN	
5. INFRAESTRUCTURAS.....	
6. ORGANIZACIÓN Y PERSONAL	
7. ASPECTOS LEGALES Y TRÁMITES.....	
8. PLAN ECONÓMICO – FINANCIERO	
8.1. INVERSIONES NECESÁRIAS.....	
8.2. FINANANCIACIÓN PREVISTA.....	
8.3. PREVISIÓN DE LA CUENTAS DE RESULTADOS	
8.4. EL BALANCE FINAL	
8.5. CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS	
8.6. PREVISIÓN DE TESORERIA	
9. CONCLUSIONES.....	
10. CUÁL ES LA APORTACIÓN DE MI EMPRESA A LOS PRINCIPIOS DE LA ECONOMÍA DEL BIEN COMÚN Y A LOS ODS.....	
11. BIBLIOGRAFÍA	

NOMBRE Y LOGO DEL PROYECTO

INTRODUCCIÓN se redactará en inglés

Es la primera sección del plan de empresa, no obstante, es la última que elaboraremos, ya que, como su propio nombre indica, consiste en un resumen de los puntos más importantes de nuestro plan.

El objetivo de este apartado es que el lector pueda comprender en qué consiste nuestro negocio y se cree en él el interés suficiente para seguir leyendo nuestro plan, por lo que debe estar redactado en un lenguaje sencillo y positivo, haciendo especial hincapié en la viabilidad del proyecto.

Los datos básicos que debe contener nuestro resumen son los siguientes:

- ✓ Datos básicos del proyecto (nombre, ubicación, tipo de empresa)
- ✓ Descripción del negocio (en qué consiste nuestro negocio)
- ✓ Características diferenciadoras del a competencia
- ✓ El equipo de trabajo (promotores/as)
- ✓ La inversión requerida

Es recomendable que en la introducción no distingamos apartados, ya los analizaremos en el grueso del plan.

1. IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO Y DEL PROMOTOR O PROMOTORA

Datos Básicos del Proyecto

- Nombre que identifica el proyecto (logo y eslogan) y descripción breve de la idea.
- Ubicación geográfica. Distribución física del local
- Forma jurídica

2. DESCRIPCIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS

Debemos realizar una explicación detallada de los productos / servicios que vamos a ofrecer, así como las cualidades más significativas de los mismos, los aspectos innovadores del negocio (recuerda innovar ≠ inventar)

- Descripción de los productos y/o servicios. Qué es lo que ofrecemos, para qué sirve (necesidad que cubre). Se puede incluir un listado de productos o servicios.
- Público objetivo a quién se lo vamos a ofrecer
- Elementos innovadores que incorporan, caracteres diferenciales respecto a los de la competencia.

3. ANÁLISIS DEL MERCADO

Es un tema fundamental para decidir aspectos tales como la ubicación del negocio. Consiste en recabar información sobre el estado actual del mercado en el que vamos a introducirnos, por lo que debemos analizar las siguientes cuestiones:

3.1. Análisis del entorno general del sector: factores económicos, legales, tecnológicos, culturales

3.2. Análisis del entorno específico: público objetivo, principales proveedores, competencia: empresas más importantes del sector (con su ubicación geográfica), datos más significativos (antigüedad en el mercado, precios, calidad...)

Las encuestas de mercado son una herramienta fundamental para la investigación. Estas tienen como objetivo comprender qué es lo que necesitan los consumidores y qué problemas enfrentan para conseguirlo, así como conocer aspectos relacionados con el mercado en el que te desempeñas.

Puedes comentar la información más relevante que has obtenido con la encuesta de mercado online que has realizado

NOMBRE Y LOGO DEL PROYECTO

3.3. Análisis DAFO

Es conveniente incluir una matriz DAFO (debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades) para poder realizar un análisis más sencillo, el esquema sería el siguiente:

	DEBILIDADES	FORTALEZAS
ANÁLISIS INTINTER	Factores internos que limitan o reducen la capacidad de desarrollo de la localidad	Factores internos que favorecen o impulsan el crecimiento
	MENAZAS	OPORTUNIDADES
ANÁLISIS EXTERN	Factores externos que pueden impedir / dificultar el desarrollo	Factores externos que pueden suponer una ventaja competitiva

4. PLAN DE MARKETING MIX

En este apartado debemos plasmar los objetivos y la estrategia de marketing que vamos a seguir. Tendremos en cuenta lo que se conoce como “las cuatro “p” del marketing, imprescindibles en cualquier campaña que iniciemos, esto es:

4.1. Producto. (Listado de productos o servicios)

4.2. Plaza (puntos de venta, como llega nuestro producto al consumidor final)

4.3. Precio (Método de determinación del precio)

4.4. Promoción (Estrategias de promoción) Marketin 1.0,2.0,3.0 y otros

5. INFRAESTRUCTURAS

- ✓ Ubicación del local
- ✓ Características básicas de las instalaciones: Metros cuadrados y como están distribuidos.
- ✓ Imágenes plano del local

6. ORGANIZACIÓN Y PERSONAL (RR. HH)

Es interesante reflejar el organigrama de la empresa, debemos incluir una descripción detallada de los diferentes puestos de la empresa: plantilla de la empresa y servicios externos necesarios.

7. ASPECTOS LEGALES Y TRÁMITES

1. Trámites para la constitución y puesta en marcha de la empresa.
2. Tramites en la dirección provincial de trabajo y seguridad social.
3. Trámites en el ayuntamiento.

8. PLAN ECONÓMICO -FINANCIERO

Debemos distinguir cuatro apartados dentro de este plan:

8.1. INVERSIONES NECESARIAS

En este punto, se trata de valorar y cuantificar la inversión de la empresa, y decir lo que nos va a suponer económicamente la puesta en marcha.

PLAN DE INVERSIONES INICIALES

CONCEPTO	€
INMOVILIZADO (FIJO)	
Patentes y marcas	
Fianzas y traspasos	
Terrenos y construcciones (en caso de compra)	
Instalaciones (reformas de local, instalación teléfono, luz, agua, gas, etc.)	
Maquinaria	
Equipos informáticos	
Aplicaciones Informáticas	
Mobiliario y enseres	
Elementos de transporte (vehículos de todo tipo destinados al transporte)	
Otros	
CIRCULANTE	
Existencias	
Deudores varios (clientes, Administraciones Públicas)	
Provisión de fondos (dinero de mantenimiento hasta cobrar las primeras facturas)	
TOTAL INVERSIÓN	€

8.2. FINANCIACIÓN PREVISTA

Una vez realizados los cálculos de inversión necesarios debemos ver a través de qué medio vamos a obtener esos recursos. ¿Dónde obtengo el dinero? ¿Tengo dinero ahorrado? ¿He de solicitar un préstamo, crédito, leasing, renting..... a un banco? ¿Puedo cobrar el pago único de la prestación por desempleo? ¿Puedo obtener alguna subvención?

En este punto hay que determinar la financiación con la se hará frente a las inversiones, es decir, de dónde va a salir el capital necesario para financiar el proyecto.

PLAN DE FINANCIACIÓN INICIAL

CONCEPTO	€
RECURSOS PROPIOS	
Capital propio	
Otras aportaciones (subvenciones, crowdfunding, otros)	
RECURSOS AJENOS (A CORTO Y A LARGO PLAZO)	
Préstamos bancarios	
Otros acreedores: leasing, renting, póliza de crédito	
TOTAL FINANCIACIÓN	€

Es importante tener en cuenta la siguiente regla:

$$\text{INVERSIÓN} = \text{FINANCIACIÓN}$$

8.3. PREVISIÓN DE LA CUENTA DE RESULTADOS

Es uno de los apartados fundamentales para el estudio de la viabilidad del proyecto.

Puede parecer complicado a priori saber cuánto vamos a ingresar, pero lo que sí es posible es cuantificar los gastos en los que incurriremos.

Debemos valorar los gastos fijos y hacer una previsión de ingresos, a partir de esos ingresos determinaremos unos gastos variables.

- ✓ Previsión de ventas (volumen anual y precios)
- ✓ Previsión de costes variables y fijos (desglosados) e importe anual.
- ✓ Justificación de los supuestos en los que se basan estas previsiones. Estacionalidad de las ventas.
- ✓ Obligaciones fiscales de la empresa

8.4. BALANCE ABREVIADO DE SITUACIÓN FINAL

Nº CUENTAS	ACTIVO	200X
	A) ACTIVO NO CORRIENTE	
	I. Inmovilizado intangible.	
20,(280),(290)		
	II. Inmovilizado material.	
21,(281)		
	III. Inversiones financieras a largo plazo.	
26		
	B) ACTIVO CORRIENTE	
	I. Existencias.	
30		
	II. Deudores comerciales y otras cuentas a	
	1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios.	
430,431 (437),(490),(493)		
	3. Otros deudores.	
44,460,470,471,472		
	TOTAL ACTIVO (A + B)	

Nº CUENTAS	PATRIMONIO NETO Y PASIVO	200X
	A) PATRIMONIO NETO	
	A-1) Fondos propios.	
	I. Capital.	
100,101,102		
	II. Resultado del ejercicio.	
129		
	A-3) Subvenciones, donaciones y legados recibidos	
130,131,132		
	B) PASIVO NO CORRIENTE	
	I. Deudas a largo plazo.	
	1. Deudas con entidades de crédito	
1605, 170		
	2. Acreedores por arrendamiento financiero	
1625,174		
	3. Otras deudas a largo plazo	
172,173,175		
	C) PASIVO CORRIENTE	
	I. Deudas a corto plazo.	
	1. Deudas con entidades de crédito.	
5105,520,527		
	2. Acreedores por arrendamiento financiero.	
5125,524		
	3. Otras deudas a corto plazo.	
521,522,523,525		
	II. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar.	
	1. Proveedores.	
400,401 406)		
	2. Otros acreedores.	
41,465475,476,477		
	TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A + B + C)	

8.5. CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS ¿Voy a tener beneficios?

TOTAL INGRESOS	AÑO 1
Ventas / Prestación de Servicios	
Otros ingresos extraordinarios (ejemplo subvenciones)	
TOTAL GASTOS	AÑO 1
Compras de materias primas y mercaderías	
Retribución propia (en el caso de autónomos)	
Retribuciones a trabajadores (salarios brutos trabajadores/as) y socios/as	
Cuotas de la Seguridad Social (I Régimen General)	
Alquileres (por arrendamiento locales, máquinas, leasing)	
Primas de Seguros	
Servicios exteriores	
Mantenimiento y reparaciones	
Material de oficina y similares	
Transportes (gastos relacionados, incluyendo gasolina)	
Gastos de Publicidad y RR.PP.	
Suministros (luz, agua, teléfono, conexión internet, correo...).	
Otros	
INGRESOS–GASTOS =(EBITDA: Beneficio antes de amortizaciones, intereses	€
Amortización del inmovilizado (material e inmaterial)	
BAIT: Beneficios antes de intereses e impuestos	€
Gastos financieros (intereses a pagar sobre préstamos y créditos).	
BAT: Beneficios antes de impuestos	€
Impuestos	€
Beneficio neto (después de impuestos)	€

8.6. PREVISIÓN DE TESORERÍA

Debemos realizar una previsión de los flujos monetarios de la actividad, con ella podremos evitar o prever posibles descubiertos producidos por el desfase entre las corrientes de ingresos y gastos derivados de nuestra actividad. ¿Voy a tener suficiente dinero para hacer frente a los pagos mensuales?

	ENER	FEBR	MARZ	ABRI	MAY	JUNI	JULI	AGOS	SEPT	OCTU	NOVI	DICI
A. SALDO INICIAL:												
PREVISIÓN DE COBROS												
Ventas / prestación de servicios												
Otros ingresos												
B. TOTAL COBROS												
PREVISIÓN DE PAGOS												
Inversiones iniciales												
Compras de materias primas y mercaderías												
Retribución propia												
Retribuciones a trabajadores												
Cuotas de la Seguridad Social												
Alquileres												
Primas de Seguros												
Servicios exteriores												
Mantenimiento y reparaciones												
Material de oficina y similares												
Transportes												
Devolución de préstamos												
Pago por IVA												
Pago de impuestos 111-115-303-202												
Otros												
C. TOTAL PAGOS												
D. SALDO FINAL (D = A + B - C)												

Nom i logo del projecte

9. CONCLUSIONES

Puedes leer estos dos ejemplos y después redactar tus propias conclusiones

Ejemplo 1.

Los miembros del equipo del presente trabajo llegamos a la conclusión de que formar una empresa necesitamos una serie de pasos y esta genera metas u objetivos las cuales se van a realizar. Estas metas se alcanzarán con el buen manejo de los recursos de la empresa

Una empresa operando en forma organizada, combina la técnica y los recursos para elaborar productos o prestar servicios con el objeto de colocarlos en el mercado para obtener una ganancia.

En conclusión, la empresa se basa en los recursos económicos que tenga para implementar la misma, así como tiene que estar acorde de los avances tecnológicos del momento, para así iniciar un mejor desarrollo empresarial y así tomar un mejor manejo y rapidez en las diferentes fuentes de ingreso.

Ejemplo 2.

En conclusión, este trabajo realizado durante todo el año en esta materia nos sirve de "estrategia" para ser grandes emprendedores en el futuro. Este proyecto que estamos realizando con "nom empresa", es un gran paso para poder realizar micro emprendimientos, si es lo que queremos para nuestro mañana, ya que contamos con los conocimientos básicos para poder hacerlo: estudio de mercado, las estrategias para poder obtener un buen negocio, estimación de los costos de los productos que vamos a vender, la capacidad de producción, la localización de la producción, las maquinarias que vamos a requerir para realizar nuestro producto, los requisitos para emprender este buen negocio, el costo total, los gastos, los servicios, la publicidad, las comunicaciones, el mantenimiento, la mano de obra, etc.

Todos estos factores nos sirven de apoyo para emprender un buen negocio en el futuro y seamos grandes emprendedores. Por eso le damos gracias al profesor de esta materia, por habernos orientado (por decirlo de alguna forma) al mundo del MERCADO.

10.- CUÁL ES LA APORTACIÓN DE MI EMPRESA A LOS PRINCIPIOS DE LA ECONOMÍA DEL BIEN COMÚN Y A LOS ODS

En este punto se tendrá que explicar brevemente como nuestra empresa trabaja la EBC y los ODS. Por ejemplo: Criterios para seleccionar proveedores y distribuidores (locales, con sello de calidad, empresas con fin social, etc.), organización y selección de personal (criterios de inclusión, contratos a mayores de 55 años, mujeres, diversidad funcional, etc.), aspectos medioambientales (gestión de residuos, transporte desde y a la empresa, etc.), aspectos sociales (relación de la empresa con la localidad, donaciones, colaboración en eventos caritativos, promoción de actividades o festivos locales, etc.).

También se adjuntará el Excel con la matriz correspondiente.