

CONTIDOS DOS TEMAS 1/2 SEGUNDO AS ORIENTACIÓNS DO GRUPO DE TRABAJO DA CIUG

TEMA 1. EL PAPEL DE LA EMPRESA EN LA ECONOMÍA

• Concepto de empresa

Con el fin de satisfacer las necesidades de las personas, y a partir de los recursos disponibles, la sociedad se organiza alrededor de tres **agentes económicos**:

- **Las familias.** Tienen una doble función: por un lado, son las unidades básicas de consumo y, por otro, aportan su trabajo a las empresas.
- **Las empresas.** Como unidades básicas de producción, deciden qué y cómo producir.
- **El sector público.** Establece el marco legal y la política económica y provee a la sociedad de ciertos bienes y servicios públicos (sanidad, educación, etc.).

Los agentes económicos se relacionan a través de los **mercados**: en el **mercado de productos**, las familias adquieren los bienes y servicios que ofrecen las empresas; y, en el **mercado de factores**, los agentes compran o venden tierra, trabajo o capital.

La **empresa** es la unidad básica de producción. Su función es crear o incrementar la utilidad de los bienes utilizando un conjunto de factores productivos que coordina el empresario/a.



Cadena de valor:

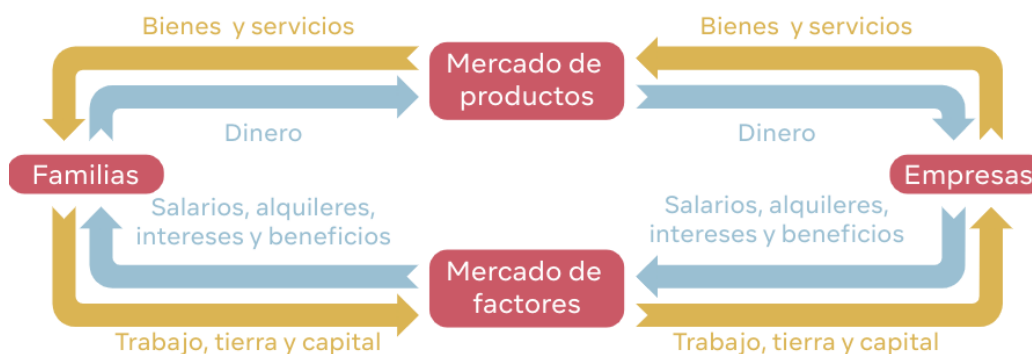
Es un modelo teórico que permite describir el desarrollo de las actividades de una organización empresarial generando valor al producto final, descrito y popularizado por [Michael Porter](#)



Factores de producción:



El **flujo circular de la renta** está constituido, por un lado, por la corriente de bienes y servicios y factores entre las familias y las empresas y, por otro, por sus correspondientes pagos en dinero.



Componentes:

- El grupo humano interno: lo forman los trabajadores o empleados, los propietarios o accionistas y los administradores o directivos.
- Patrimonio: lo integran, por un lado, los bienes que están ligados a la empresa de forma duradera y que representan sus activos permanentes, y, por otro lado, los bienes bien ligados al ciclo de producción, que cambian continuamente.
- Organización: toda empresa requiere de una organización que permita alcanzar los objetivos de la forma más eficaz.
- Entorno: en las empresas influyen las circunstancias legales, económicas, sociales, culturales y tecnológicas del medio en el que se desarrolla la empresa.

Áreas funcionales:

- Producción: aprovisionamiento de materias primas para su transformación posterior en productos elaborados.
- Marketing: comercialización y venta de los productos.
- Financiera: obtención y gestión de los recursos financieros y estudio de las posibles inversiones de esos recursos.
- Recursos humanos: selección, formación y motivación de los trabajadores para que se integren en la empresa.

Objetivos de la empresa:

- Objetivo clásico de maximizar el beneficio, entendido como búsqueda de la máxima rentabilidad:

$$\text{Rentabilidad} = (\text{beneficio obtenido} / \text{capital invertido}) \cdot 100$$

- Objetivos de crecimiento y de creación de valor.
- Objetivos de responsabilidad social y ética.

• **Empresario: concepto, características e funciones (visión clásica, Schumpeter, Knight, Galbraith)(pág. 9/10)**

El empresario tradicionalmente se consideraba como la persona que dirigía y daba vida a la empresa, arriesgando en ello su capital. Hoy en día el propietario se distingue del empresario, ha habido una serie de aportaciones teóricas que han ido configurando la figura del empresario. Así, en el pensamiento económico clásico, se identificó al empresario con la persona que aportaba el capital. Para los economistas clásicos el empresario era capitalista. Marshall fue uno de los primeros en asignar al empresario el papel de coordinador del proceso productivo.

Schumpeter:

Schumpeter propuso la concepción más original (1942), la del **empresario como innovador**, es decir, inventor de nuevos productos o nuevas formas de producir y conseguir, así, una situación de monopolio temporal y unos beneficios extraordinarios. A medida que otras empresas imiten esa innovación, los beneficios disminuirán.

Knight:

Para Knight (1921), **el riesgo es lo que define al empresario**. El empresario anticipa el pago de los factores productivos (salarios, materias primas, etc.) a cambio de unos hipotéticos ingresos futuros (por las ventas que realice) que desconoce, ya que la demanda no puede preverse con seguridad.

Galbraith:

Para John Kenneth Galbraith (1967), las grandes empresas actuales son tan complejas que ya no pueden ser dirigidas por una sola persona, sino que requieren una **dirección colegiada** que integre profesionales expertos en las distintas áreas (economía, ingeniería, derecho, tecnología, etc.).

Este grupo dirigente, que Galbraith denomina *tecnoestructura*, constituye un nuevo centro de poder dentro de la empresa. Y, como quien realiza el papel del empresario no es el pro-

• **Persoa emprendedora: perfil e dificultades do emprendemento. (pág.11)**

Perfil de la persona emprendedora:

Los emprendedores son capaces de descubrir nuevas oportunidades de negocio y reunir los recursos necesarios para crear nuevas empresas. Y lo hacen enfrentándose a la incertidumbre, que es el signo de nuestro tiempo: vivimos un proceso de cambio acelerado por la irrupción de nuevas tecnologías y tendencias sociales.

Cualidades:

Frente a las habilidades duras (*hard skills*), que son las relacionadas con la profesión (la formación académica, el nivel de idiomas, los cursos, etc.), cada día se valoran más las habilidades blandas (*soft skills*), más cercanas a la creatividad y a la capacidad de relación interpersonal. Por tanto, para emprender, además de ser buenos en lo profesional (*hard skills*), necesitamos otras cualidades importantes (*soft skills*), como las siguientes:

Beneficios del emprendimiento:

- Contribuye al crecimiento económico y el empleo.
- Amplía el conocimiento tecnológico.

Dificultades del emprendimiento:

- Nos cuenta salir de nuestra zona de confort.
- El miedo al fracaso.

- **Muller e emprendemento: teoría do teito de cristal, brecha salarial e dificultades para emprender.** (pág. 14)

¿Qué es el techo de cristal?

El techo de cristal es una metáfora de las barreras invisibles que impiden a las mujeres ascender a puestos de poder dentro de las empresas, corporaciones y otras organizaciones.

¿Cuáles son sus causas?

Se trata de factores socioculturales muy arraigados en la psique de los empresarios.

- Los roles de género que limitan el desarrollo profesional de la mujer (embarazo, maternidad)
- La cultura empresarial de dirección basada en políticas masculinizadas.
- Prejuicios socioculturales que dificultan al hombre aceptar órdenes de una mujer.
- Políticas basadas en afinidad y amistad cómplice entre hombres.

Consecuencias del techo de cristal para las mujeres

La principal es la infravaloración de la mujer como elemento importante en el proceso productivo. Esto trae como consecuencia una diferencia negativa en el poder adquisitivo femenino resultante de la conocida brecha salarial.

¿Qué pueden hacer las empresas para impulsar la igualdad de género?

Las empresas pueden promover la igualdad de género, implementando nuevas políticas empresariales, acabando con la brecha salarial existente en algunos cargos, animando a las mujeres a solicitar puestos de responsabilidad, promoviendo horarios de trabajo flexibles y proporcionando servicios de guardería para los hijos de sus empleadas.

¿Qué es la brecha salarial?

La brecha salarial de género es la diferencia entre las retribuciones salariales de los hombres y de las mujeres expresada como un porcentaje del salario masculino.

Causas de la brecha salarial:

Existen múltiples factores que influyen en la diferencia salarial entre hombres y mujeres. Entre ellos, destacamos los siguientes:

- Maternidad y cuidado de familiares: en un rol tradicional, las mujeres son las que abandonan la fuerza de trabajo temporalmente para cuidar a sus hijos. Como resultado, las mujeres tienden a aceptar empleos peor remunerados ya que usualmente tienen así horarios más flexibles.
- Opciones de trabajo: es más probable que los hombres se encuentren en industrias que pagan relativamente bien, como la minería o la construcción. Las mujeres, en cambio, tienen más probabilidades de ocupar puestos de oficina y trabajar en servicios peor remunerados.
- Roles de género: los estereotipos de género se traducen en qué tipos de trabajo pueden o deben hacer hombres y mujeres. Algunos estereotipos comunes incluyen las ideas de que los gerentes deben ser varones o que las mujeres embarazadas son una pérdida para la empresa.
- Trabajo no remunerado: las responsabilidades y tiempo dedicado al hogar o al cuidado de personas dependientes, sin recibir remuneración alguna, restringe notablemente la posibilidad de las mujeres de contar con ingresos propios, de buscar opciones en el mercado laboral y de participar plenamente en la política y la sociedad.

Barreras al emprendimiento femenino.

A la falta de referentes, de acceso a la formación o de trabas misóginas, existen también otros problemas estructurales. Pese a tener buenas ideas y una gran motivación, las mujeres que emprenden se encuentran con las siguientes barreras:

- Falta de financiación. En 2019 sólo el 2,8% del capital se destinó a proyectos liderados por mujeres. Esto no ocurre porque haya menos proyectos de mujeres, sino porque se apuesta menos por los mismos.
- Falta de representatividad. Las barreras existen como un círculo vicioso. A [menos representación](#), menos confianza. A menos confianza, menos oportunidades. A menos oportunidades, menos representación.
- Falta de acceso al mercado. Según el Banco Mundial, 104 de 190 países tiene barreras legales para el emprendimiento de las mujeres, además de limitaciones a la participación de las mujeres en el comercio.

- Además de las complicaciones formales, están las informales. Los estereotipos, hacen que en determinados mercados sea especialmente complicado empezar si eres mujer.
- Brecha digital. La desigualdad en el acceso a las TICs, a la formación o los estereotipos machistas para trabajar en el sector tecnológico, hace que se pueda hablar de brecha de género digital.
- Falta de conciliación. Aunque el exceso de tareas domésticas o de cuidados es un peso que soportan las mujeres, muchas veces al hablar de emprendimiento se ignora.

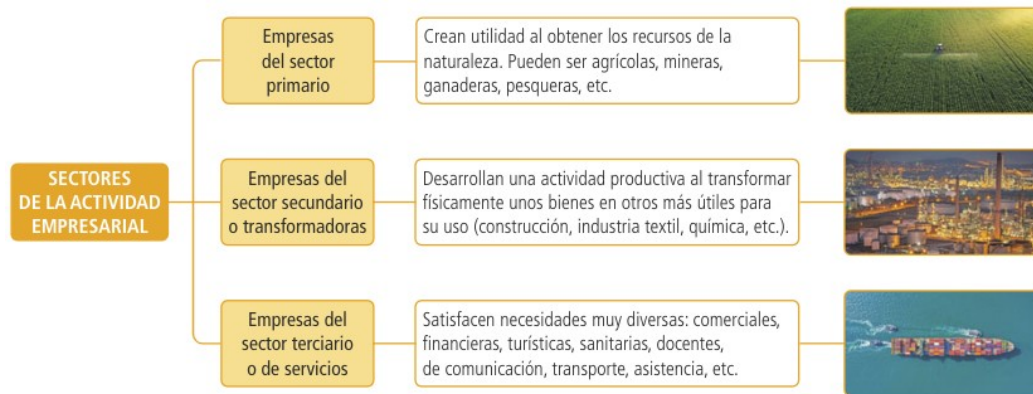
TEMA 2. CLASES DE EMPRESA Y FORMAS DE EMPRENDIMIENTO

- **Criterios de clasificación da empresa: propiedade do capital, actividade, tamaño e zona xeográfica. (pág. 3/4)**

Propiedade do capital:

- **Privadas**, cuando la propiedad y control se encuentra en manos de particulares, como Atresmedia, CaixaBank o Panadería Gallega.
- **Públicas**, cuyo capital y control pertenece a las instituciones de la Administración pública (Estado, comunidades autónomas o ayuntamientos), como Correos o RTVE.
- **Mixtas**, cuando el capital procede tanto de aportaciones públicas como privadas, como Red Eléctrica de España.

Actividade:



Tamaño:

- Microempresa: de 0 a 9 trabajadores.
- Pequeña: de 10 a 49 trabajadores.
- Mediana: de 50 a 249 trabajadores.
- Grande: a partir de 250 trabajadores.

Zona xeográfica:

- Locales. Bar Rivas.
- Regionales. R telecomunicaciones.
- Nacionales. Renfe
- Multinacionales. Inditex

Principais formas xurídicas da empresa: empresa individual, sociedade de responsabilidade limitada, sociedade anónima, sociedade laboral e sociedade cooperativa.

Persona física o sociedade:

- **Empresa individual.** La actividad empresarial la desarrolla una **persona física** que aporta el capital, dirige la empresa y asume el riesgo del negocio. Son ejemplos el **empresario individual** o **autónomo** y el **emprendedor de responsabilidad limitada**.
- **Sociedad mercantil.** Se constituye por varias personas que, mediante un contrato, se obligan a poner en común capital o trabajo, o ambas cosas, para el desarrollo de una actividad empresarial. El contrato da lugar al nacimiento de una **persona jurídica** nueva y distinta de las personas físicas que componen la sociedad. Una sociedad debe constituirse ante notario –escriturarse públicamente– e inscribirse en el Registro Mercantil. Una vez constituida e inscrita, tendrá plena personalidad jurídica en todos sus actos y contratos. Todas las sociedades tributan por el impuesto de sociedades.

Sociedad personalista o capitalista

Entre las sociedades mercantiles, las opciones posibles son:

- Las **sociedades de personas** están formadas por socios que aportan capital, trabajo y prestigio personal, y que son responsables solidarios frente a los acreedores (responden incluso con su patrimonio personal). Su ejemplo más claro es la **sociedad colectiva**. La **sociedad comanditaria** es una variante de la colectiva en la que puede existir algún socio que solo aporta capital. Este tipo de sociedades ha decrecido y hoy son un fenómeno residual en España.
- En las **sociedades de capital** lo importante es lo que aportan económicamente los socios, no su personalidad o prestigio. Los socios ya no involucran su patrimonio personal y su responsabilidad se limita únicamente al capital aportado. Las sociedades capitalistas son la **sociedad anónima (S. A.)** y la **sociedad limitada (S. L.)**.
- Las **sociedades de economía social** surgen como alternativa a las sociedades capitalistas, para superar crisis empresariales, crear empleo y mejorar la economía local a través de la mayor participación del socio-trabajador en la gestión empresarial. Son ejemplos las **cooperativas** y las **sociedades laborales**.

Empresario individual:

El **empresario individual** es la persona física que ejerce de forma habitual y por cuenta propia una actividad comercial, industrial o profesional, y responde con todo su patrimonio de las deudas que pueda contraer su negocio.

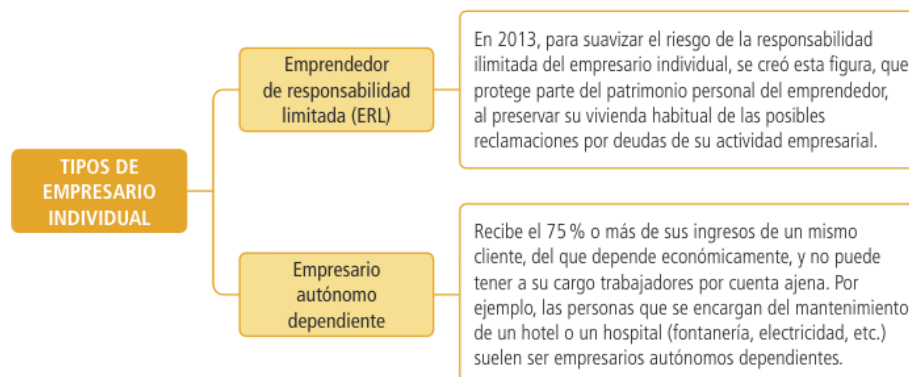
Esta es una figura muy usual en el comercio minorista, en pequeños talleres o en profesionales (electricistas, fontaneros, traductores, etc.). También es frecuente en pequeños negocios de servicios con poco riesgo y con escasa inversión inicial.

Sus principales **características** son:

- Deben ser personas mayores de edad con plena disponibilidad de sus bienes, o menores (o incapacitados) a través de sus representantes legales.
- No existe capital mínimo legal para iniciar la actividad.
- No hay separación entre los bienes de la empresa y los bienes personales del empresario, que deberá responder con todo su patrimonio presente y futuro de las obligaciones que contraiga: **su responsabilidad es ilimitada**.
- La gestión de la empresa y su representación legal corresponden a su titular, y la denominación o razón social de la empresa será el nombre del titular. Tributan a través del impuesto sobre la renta de las personas físicas.

Entre las **ventajas** del empresario individual están su autonomía para decidir cómo dirigir la empresa y qué hacer con los beneficios. Además, es la forma más sencilla de establecer un negocio: no se requiere una inversión inicial mínima y los trámites son escasos; por ello es la forma de empresa más extendida en nuestro país (supera el 55%).

Entre sus **inconvenientes**, el principal es que el empresario asume todo el riesgo, ya que responde con todos sus bienes de las deudas de la empresa. Son empresas muy dependientes del talento de su fundador, lo que hace que difícilmente sobrevivan a él. Dependen mucho de su patrimonio personal, por lo que suelen tener dificultades para financiarse.



Sociedad limitada:

Sus características principales son:

- Se puede constituir con uno o más socios. Si es de un único socio, se denomina **sociedad unipersonal de responsabilidad limitada**. La responsabilidad de los socios se limita a la aportación realizada de dinero, bienes o derechos.
- En su denominación, junto con el nombre deberá figurar la expresión "sociedad de responsabilidad limitada", o sus abreviaturas, S. L. o S. R. L.
- El capital social mínimo inicial es de un euro.

Su órgano supremo de gobierno es la **junta general**, en la que están representados todos los socios. Sus funciones son controlar la gestión, aprobar las cuentas anuales y la distribución del resultado, nombrar a los administradores, etc. Los **administradores**, que pueden ser socios o no, se encargan de la gestión y representación de la empresa.

Entre los **derechos de los socios** están: participar en el reparto de los beneficios y en el patrimonio resultante de la liquidación de la empresa; votar en la junta general en función de sus aportaciones; y estar informados de la gestión de los administradores.

4.2. Ventajas e inconvenientes de La S. L.

Es una forma pensada para pymes y es muy frecuente en negocios de carácter familiar. Su gran ventaja es que los socios no responden con su patrimonio ante las posibles deudas; a lo sumo, pueden perder lo que aportaron.

Su principal desventaja está en las restricciones que tienen los socios para transmitir sus participaciones a personas ajenas a la sociedad: solo se pueden traspasar a sus familiares directos o a otros socios, y siempre con el consentimiento de la junta general. También existen restricciones para ampliar su capital. Todo ello limita su crecimiento.

Hasta 2022, la ley exigía un capital social mínimo inicial de 3.000 euros, lo que suponía un inconveniente para aquellos emprendedores con dificultades para reunir esa cantidad. Hoy se exige solo un euro, pero se debe destinar, al menos, el 20% de los beneficios a un fondo de reserva hasta alcanzar los 3.000 euros. Además, si la empresa tiene deudas y se disuelve sin que puedan pagarse, los socios responderán solidariamente hasta los 3.000 euros.

Otro inconveniente de la S. L. es la burocracia inicial, aunque los trámites ahora son más ágiles: se han simplificado los de constitución y registro para que puedan cumplimentarse por vía telemática en su totalidad, en un plazo máximo de 10 días.

Sociedad anónima:

La **sociedad anónima** es una sociedad mercantil, de carácter capitalista, cuyo capital social está dividido en partes iguales, llamadas acciones, y en la que la responsabilidad de los socios está limitada a la aportación realizada.

Entre sus **características**, destacan las siguientes:

- Son sociedades **capitalistas** que se constituyen con aportaciones en dinero, bienes o derechos de los socios. A cada socio le corresponde un número de acciones según su aportación. Los socios tienen su **responsabilidad limitada** al capital aportado.
- El **capital mínimo** es de 60.000€ y deberá estar totalmente suscrito (comprometida la compra de acciones) y desembolsado, al menos, en un 25% al constituirse la sociedad.
- La sociedad se puede constituir con **uno o más socios**. En su **denominación**, junto con el nombre deberá figurar "sociedad anónima" o S. A. Si se constituye con un único socio, se hará constar su condición de unipersonal en la denominación.

Las **acciones** son títulos que representan cada una las partes iguales en que se divide el capital de una S. A., y que dan a su poseedor la condición de socio y el derecho a participar en la gestión de la empresa y en sus beneficios. Las acciones se pueden vender libremente, y con su venta se transmite la condición de socio y sus derechos.

El máximo órgano de gobierno de la S. A. es la **junta general**; en ella, los accionistas aprueban los estatutos y las cuentas anuales, eligen a los administradores, etc. La junta general puede delegar la gestión y representación de la sociedad en los **administradores**, ya sea una sola persona (administrador único) o varias (consejo de administración).

5.2. Ventajas e inconvenientes de La S. A.

Además de la responsabilidad limitada al capital aportado, existen otras **ventajas** que explican el crecimiento y la gran dimensión de la sociedad anónima:

- La **facilidad** para vender las acciones permite a su titular recuperar la inversión cuando lo desee.
- Es la única sociedad que puede financiarse con la emisión de bonos o cotizando en bolsa. Así, la S. A. dispone de importantes recursos para crecer.
- La S. A. favorece la separación entre propiedad y gestión, lo que posibilita contratar directivos profesionales y facilita la continuidad de la empresa con independencia de sus socios fundadores.

Ahora bien, la separación entre propiedad y dirección también suele ser fuente de **inconvenientes** y conflictos, ya que sus objetivos no siempre coinciden.

Sociedades laborales:

Las **sociedades laborales** son sociedades anónimas o de responsabilidad limitada en las que la mayoría del capital social (al menos el 51%) es propiedad de los trabajadores que prestan en ella sus servicios y cuya relación laboral es por tiempo indefinido.

Son sociedades que surgen como respuesta a situaciones de crisis o de quiebras de sociedades anónimas o limitadas, en las que los trabajadores se hacen cargo de la empresa para salvar su empleo, dando lugar a las sociedades anónimas laborales (S. A. L.) y las sociedades limitadas laborales (S. L. L.).

Sus principales **características** son:

- Existen dos tipos de socios: de clase laboral (para los socios trabajadores) y de clase general (para los socios no trabajadores, si los hay).
- Ningún socio puede poseer una participación superior a un tercio del capital social, salvo que se trate de socios que sean entidades públicas o asociaciones sin ánimo de lucro, en cuyo caso no podrán alcanzar el 50 % del capital social.
- Es obligatoria la constitución de un fondo especial de reserva con el 10 % del beneficio anual, para compensar posibles pérdidas, entre otros fines.
- Estas sociedades gozan de beneficios fiscales y de otras ventajas, como créditos subvencionados para la realización de inversiones, etc.
- El resto de las características (responsabilidad de los socios, órganos de gobierno, etc.) son las mismas de las correspondientes sociedades anónimas o limitadas.

Sociedades cooperativas:

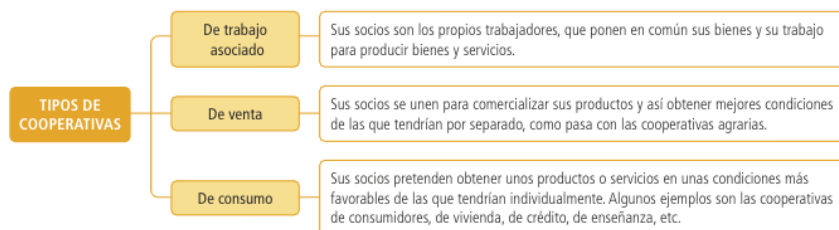
Las **cooperativas** son sociedades creadas por personas que se unen voluntariamente para satisfacer sus necesidades e intereses comunes por medio de una empresa de propiedad conjunta y democráticamente controlada.

Sus principales **características** son:

- Se basan en la solidaridad entre los socios y en el principio democrático de "una persona, un voto", con independencia de lo que cada uno haya aportado.
- Los socios aportan capital y trabajo y su **responsabilidad** por las deudas sociales se limita al capital aportado. El capital social mínimo se fija en los estatutos y se divide en **aportaciones** nominativas de los socios.
- No tienen ánimo de lucro. Los beneficios (llamados excedentes) se reinvierten en la empresa y, por ley, una parte debe destinarse a la creación de un fondo de reserva para garantizar el desarrollo de la cooperativa, y de un fondo para la formación de socios y la mejora del entorno local. Ello hace que gocen de ciertas ayudas oficiales.
- En su denominación, junto con el nombre figura "sociedad cooperativa" o "S. Coop.", y tributan por el impuesto de sociedades, pero con bonificaciones fiscales.

El órgano máximo de gobierno es la **asamblea general** o reunión de todos los socios, y en ella se aprueban las cuentas anuales y se decide sobre los resultados. Por su parte, el **consejo rector** es el órgano de gestión y representación de la sociedad.

Según el interés de los socios, se diferencian tres tipos de cooperativas:



Además de los beneficios fiscales, la principal **ventaja** de estas empresas es que la unión surge para realizar una actividad beneficiosa para los socios, con el efecto motivador que ello conlleva. La participación de los trabajadores en la gestión social refuerza su compromiso con los fines de la cooperativa.

Asimismo, en las épocas de crisis, las cooperativas resisten mejor, como sucedió en la Gran Recesión (2008-2013) o en la crisis de la pandemia de covid-19, en las que se perdieron 10 puntos menos de empleo que en las demás empresas.

Según la Confederación Empresarial Española de la Economía Social (CEPES), "la mayor implicación y compromiso de los socios de las cooperativas en el proyecto empresarial del que forman parte hace que resistan mejor los períodos de recesión. Cuando una cooperativa necesita reducir gastos porque sus ingresos han menguado, sus socios reducen de forma inmediata sus salarios y, cuando vienen tiempos mejores, los recuperan".

Entre sus **inconvenientes**, destacan la mayor lentitud en la toma de decisiones sobre asuntos urgentes, y ciertas limitaciones para contratar trabajadores no socios.

• Tipos de emprendimiento (pág. 11)

- **Emprendedores de negocio:** son los que descubren nuevas oportunidades de mercado y son capaces de reunir los recursos necesarios para acometer la creación de nuevas empresas
- **Intraemprendedores:** son empleados comprometidos con su trabajo, que asumen responsabilidades con espíritu positivo, o contrubuyen con nuevas ideas
- **Emprendedores sociales:** utilizan el temperamento, la visión, la determinación y liderazgo de los emprendedores de negocio para conseguir avances.

Marco jurídico da actividade empresarial: Dereito Mercantil, Código de Comercio. (pág. 13/14)

Una de las funciones del Estado es regular la actividad económica y el comportamiento de los agentes económicos. Unas normas bien concebidas fomentan la competencia y aseguran un mercado con más eficiencia y equidad, al mismo tiempo que permiten proteger los derechos de los consumidores y el medioambiente. Con todo ello se propicia un marco de seguridad y claridad necesario para las relaciones económicas.

Este marco jurídico viene básicamente determinado por una serie de normas y principios que constituyen el denominado derecho mercantil. Mientras que el derecho civil es aplicable a todas las personas, el derecho mercantil solo es aplicable a los empresarios y sus actos. Por ello, un primer aspecto que regula es quién es el empresario.

Adquieren la **condición de empresario** las personas físicas que realicen una actividad económica de forma profesional, habitual y en nombre propio, así como las sociedades mercantiles (sociedades anónimas, de responsabilidad limitada, etc.).

Entre las principales normas que regulan la actividad empresarial destaca el **Código de Comercio** o ley básica del derecho mercantil español. Es una ley de 1885, que se ha ido actualizando a través de leyes complementarias sobre aspectos concretos (Ley de Defensa de la Competencia, Ley de Sociedades Anónimas, etc.).

Principios jurídicos:

- **Libertad de empresa.** La Constitución establece la libertad de crear y gestionar empresas, pero de acuerdo con los intereses generales de la sociedad.
- **Derecho de propiedad.** Gran parte de las operaciones mercantiles (compras, ventas, etc.) se basa en el derecho de propiedad privada, es decir, la facultad de usar y disponer de las cosas por quienes son reconocidos como sus propietarios.
- **Libertad de contratación.** La mayor parte de los acuerdos en el ámbito empresarial se realiza mediante contrato. Un contrato es un compromiso, con fuerza legal, de que dos o más personas realizarán alguna actividad. Para que sea efectivo legalmente ha de reunir algunos requisitos:
 - El acuerdo debe ser voluntario: las partes deben tener acceso a la información y actuar libremente.
 - Los contratantes han de ser competentes: contar con la mayoría de edad, estar en posesión plena de las facultades mentales, que la empresa esté legalmente constituida, etc.
 - El valor del contrato se refuerza por la penalización que su incumplimiento acarrea (indemnización o la imposición de cumplir lo pactado).

¿Qué se entiende por Registro Mercantil?

El Registro Mercantil es aquel en el que se inscriben los hechos y actos relativos a los empresarios individuales y a las sociedades mercantiles, con el fin de dar publicidad a los mismos de forma que puedan ser conocidos por las personas que contraten con ellos.

- **Emprendimiento inclusivo e estratexias para a súa promoción (exemplos: programas de asistencia de financiamento e asistencia técnica, de mentoría e capacitación e de sensibilización e educación).**

Lamentablemente, las personas con discapacidad o dependencia enfrentan numerosos obstáculos para ingresar al mercado laboral tradicional. La discriminación y los prejuicios son comunes, lo que limita sus oportunidades de empleo y desarrollo profesional. El emprendimiento ofrece una ruta de escape a la dependencia económica, permitiendo a las personas con discapacidad o dependencia liberar su potencial y creatividad en la creación de sus propios negocios.

Estrategias para fomentar el emprendimiento inclusivo:

Para fomentar un entorno emprendedor inclusivo, es fundamental contar con programas de apoyo específicos y políticas gubernamentales que promuevan la igualdad de oportunidades. Las incubadoras y aceleradoras pueden desempeñar un papel crucial al brindar mentoría y capacitación a emprendedores con discapacidad o dependencia. Asimismo, es importante facilitar el acceso a financiamiento y recursos adecuados para permitir el crecimiento y sostenibilidad de estos emprendimientos.

Mentoría y networking: creación de comunidades de apoyo para el emprendimiento inclusivo

- **Tutoría:** un mentor que haya superado con éxito desafíos similares puede brindar orientación para superar obstáculos.
- **Eventos y comunidades de networking:** los eventos de networking, conferencias y comunidades en línea son excelentes plataformas para que los emprendedores amplíen sus redes y aprendan de otros
- **Incubadoras y aceleradoras:** desempeñan un papel crucial a la hora de brindar tutoría y oportunidades de establecer contactos.
- **Asociaciones corporativas:** la colaboración entre corporaciones y empresarios subrepresentados puede fomentar el emprendimiento inclusivo al brindar acceso a experiencia, financiamiento y recursos.
- **Plataformas y comunidades en línea:** en la era digital, las plataformas y comunidades en línea se han vuelto cada vez más importantes para los emprendedores que buscan oportunidades de tutoría y establecimiento de contactos

Oportunidades de financiación: abriendo puertas a diversas empresas emergentes

- **Subvenciones y programas gubernamentales.**
- **Incubadoras y aceleradoras:** Las incubadoras y aceleradoras son organizaciones que brindan a las [empresas emergentes recursos](#), tutoría y financiación para ayudarlas a crecer y tener éxito.
- **Iniciativas corporativas de diversidad e inclusión:** muchas grandes corporaciones han reconocido el valor de apoyar a diversas empresas emergentes y han lanzado iniciativas para brindar oportunidades de financiamiento.
- **Plataformas de financiación colectiva:** para diversas empresas emergentes, el crowdfunding puede ser particularmente beneficioso, ya que les permite recurrir a sus comunidades y redes en busca de apoyo. Al aprovechar el poder del crowdfunding, diversas startups pueden superar las barreras tradicionales a la financiación y obtener el apoyo que necesitan para hacer realidad sus ideas.