

# APUNTES/ ESQUEMAS DOCENTES CURSO DE ECONOMIA APLICADA A ARQUITECTURA, INGENIERIA Y URBANISMO

Autor: Pedro Pina Ruiz.- Dr. Arquitecto

INDICE DE LOS DOS LIBROS:

## **PRIMERO PARCIAL (1ºP) - LIBRO 1/2**

TEMA 0.- GUIA DOCENTE / INTRODUCCIÓN AVANCE GLOBAL DE LA ASIGNATURA.

TEMA 1.- ECONOMÍA GLOBAL Y SECTORIAL.

TEMA 2.- ECONOMÍA PROFESIONAL Y EMPRESARIAL.

## **SEGUNDO PARCIAL (2ºP) - LIBRO2/2**

TEMA 3.- ECONOMÍA APLICADA A LA CONSTRUCCIÓN: EDIFICACIÓN Y URBANIZACIÓN.

TEMA 4.- ECONOMÍA APLICADA A LA PROMOCIÓN INMOBILIARIA Y URBANÍSTICA.

TEMA 5.- TALLER SÍNTESIS GLOBAL DE LA ASIGNATURA: TALLER INTEGRAL.

# INDICE DEL LIBRO 1/2 (1º parcial):

GUIA DOCENTE.....	13
TEMA 0- INTRODUCCIÓN / AVANCE GLOBAL DE LA ASIGNATURA.....	25
TEMA 1- ECONOMÍA GLOBAL Y SECTORIAL .....	76
TEMA 2- ECONOMÍA PROFESIONAL Y EMPRESARIAL.....	160

## INDICE TEMA 0

### **• TEMA “CERO”: INTRODUCCIÓN/ AVANCE GLOBAL DE LA ASIGNATURA.**

0.1)	INTRODUCCIÓN Y OBJETIVOS.TEORICO/PRÁCTICOS.....	26
0.2)	PROGRAMA TEMÁTICO: T1+T2+T3+T4+T5.....	27
0.3)	BIBLIOGRAFÍA: BÁSICA + COMPLEMENTARIA.....	29
0.4)	CALIFICACIONES: ponderación 1 <sup>er</sup> examen parcial + 2º examen parcial + trabajos.....	30
0.5)	INSTRUCCIONES PARA LA PRESENTACIÓN DE LOS TRABAJOS/ PRÁCTICAS DE LA ASIGNATURA. ATENCIÓN AL ALUMNO.....	31
0.6)	ENUNCIADO Y EXPLICACIÓN DE TRABAJOS POR TEMAS.....	33
0.7)	LEA MÁS EN MENOS TIEMPO.....	43
0.8)	ESQUEMA DOCENTE DE CONCEPTOS E IDEAS BÁSICAS POR EPÍGRAFES: TEMA “CERO”.....	46
0.9)	RESÚMENES APUNTES DIDÁCTICOS/SÍNTESIS SOBRE CONCEPTOS/IDEAS BÁSICAS POR TEMAS.....	50
0.10)	AVANCE PRÁCTICAS “TIPO” DEL CURSO: TRABAJO P1. “A” (Manuscrito/ libro).....	56
0.11)	APRENDER A VIVIR (LUÍS ROJAS MARCOS).....	64

**ECONOMÍA APLICADA A LA ARQUITECTURA E INGENIERÍA DE EDIFICACIÓN**  
**-UCAM- ESCUELA DE ARQUITECTURA E INGENIERÍA DE EDIFICACIÓN**

**Práctica Tema 0: individual**

**Presentación: ver programación**

**Profesor: Pedro Pina Ruiz.**

**Alumno:.....Grupo:.....**

**Tema 1º: Economía global y sectorial.**

(T1) Consultando diccionarios y libros de economía, buscar tres definiciones de economía, transcribir las tres literalmente y una cuarta de propia creación del alumno en base a su inventiva y a las tres definiciones de diccionarios/libros.

**Tema 2º: Economía profesional y empresarial.**

(T2) En la hipótesis de futuro que el alumno/a ha terminado la carrera, apuntar de forma telegráfica un posible “negocio”/empresa, que podría crear o inventar, con perspectivas de futuro, rentables económicamente “ajeno al sector de la construcción” y con posibilidades de aportar originalidad y/o innovación. (Importancia de las “ideas” y competitividad).

**Tema 3º: Economía aplicada a la construcción.**

(Dato: obra de  $\pm 1.500 \text{ m}^2$  totales construidos, 10 viviendas dúplex calidad normal (tipo V.P.O.) de  $100 \text{ m}^2$  construidos cada una, en planta baja ( $50 \text{ m}^2$ ) y piso ( $50 \text{ m}^2$ ), además  $50 \text{ m}^2$  de sótano garaje. Obra situada a una distancia media de  $\pm 20 \text{ Km}$ . de la fábrica o almacén de suministro de los materiales de construcción. **“COSTE” de contrata de dúplex terminado  $\pm 700 \text{ €/m}^2$  construido).**

(T3) Estimar la cantidad de materiales de construcción y su **“PRECIO” a pie de obra**, mediante consultas directas a empresas fabricantes o suministradoras de materiales.

.....Uds. de puerta de acceso a vivienda x.....€/Uds. = ..... Euros  
(Calidad normal tipo V.P.O.) Únicamente el material, no la colocación.

.....Kg de acero redondo B 400 S Ø12 en estructura .....€/Kg = ..... Euros  
(Aproximadamente 15 Kg de acero por  $\text{m}^2$  construido). Solamente considerar el precio del material del acero, no la mano de obra del ferrallado y colocación en la estructura).

.....m de semivigueta armada para 4,5 m de luz x .....€/m = .....Euros  
(Aproximadamente  $1.200 \text{ m}^2$  de forjado y 1,4 m vigueta cada  $\text{m}^2$  de forjado). Únicamente el material, no la mano de obra de colocación.

.....Ud. de bovedilla de hormigón 0,70 m eje (20x60 cm) x .....€/Uds. = .....Euros  
(Aproximadamente  $1.200 \text{ m}^2$  de forjado y 6 bovedillas cada  $\text{m}^2$  de forjado, solo material, no la mano de obra de colocación. Canto de estructura 25 cm (20+5) = bovedilla + capa de compresión)

**Tema 4º: Economía aplicada a la promoción.**

(T4) Estimar aproximadamente el **“VALOR” de venta por metro cuadrado construido ( $S_c$ )** de una vivienda, en la zona donde actualmente tiene su residencia habitual de estudiante, indicando: (1) localidad, (2) calle, (3) calidad de construcción (normal (V.P.O.), buena o excelente), (4) año aproximado de terminación de la construcción y (5) en €uros el valor en venta del piso o valor de mercado  $V_m$  (SIN IVA).

[El valor en venta por metro cuadrado se calcula dividiendo el dato (5) por la superficie en metros cuadrados construidos de la vivienda, ( $S_v$ ), mas la parte proporcional de superficie de elementos comunes (escalera, acceso planta baja, ascensor)..... Estimados en un  $\pm 10\%$  ( $S_c = S_v + 10\% S_v$ )]

Valor de venta por metro cuadrado construido = €uros (5) /  $S_c = V_m / S_c = \dots \text{ €/m}^2$

**NOTA COMPLEMENTARIA:** Se detallarán las fuentes y origen de los datos en los que se han basado para desarrollar cada uno de los cuatro apartados T1/T2/T3/T4, y cuantos comentarios crea conveniente el alumno/a “Manuscibir” directamente sobre el “envés” de esta fotocopia de la práctica “0”.(Presentación en formato A4)

Pedro Pina Ruiz  
Dr. Arquitecto (Qs+Ie+Ur)

[profesor/consultor de economía aplicada y urbanismo estratégico]

## CURSO DE ECONOMÍA APLICADA A ARQUITECTURA, INGENIERÍA Y URBANISMO

(Manuales docentes teóricos y ejercicios/trabajos de  
aplicación práctica: 2 libros+CD "P" con 2 programas informáticos)



1º PARCIAL

LIBRO 1/2 (.15)  
PRIMER PARCIAL

TEMA 0- INTRODUCCIÓN/AVANCE DE LA ASIGNATURA

TEMA 1- ECONOMÍA GLOBAL Y SECTORIAL

TEMA 2- ECONOMÍA PROFESIONAL Y EMPRESARIAL

Aeidl.5

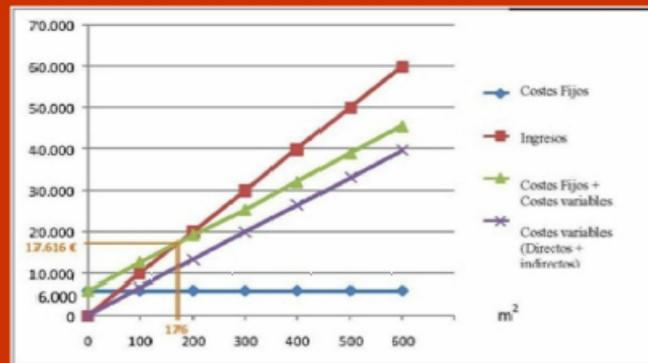


Pedro Pina Ruiz  
Dr. Arquitecto (Qs+Ie+Ur)

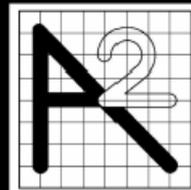
[profesor/consultor de economía aplicada y urbanismo estratégico]

## CURSO DE ECONOMÍA APLICADA A ARQUITECTURA, INGENIERÍA Y URBANISMO

(Manuales docentes teóricos y ejercicios/trabajos de  
aplicación práctica: 2 libros+CD "P" con 2 programas informáticos)



La presente publicación es fruto de la experiencia docente acumulada durante los últimos 15 cursos académicos, que hemos impartido la asignatura "Economía aplicada" en la Escuela de Arquitectura e Ingeniería de Edificación, de la Universidad Católica San Antonio (UCAM). Consta de 2 libros (6 temas) y un CD denominado "P", que contiene documentación para las prácticas/trabajos de aplicación, y DOS PROGRAMAS INFORMÁTICOS para la estimación de costes de construcción (Ecum 7) y cálculo de la viabilidad de promociones inmobiliarias (pinacoteca 8). Se pretende con la publicación del curso en modo manuales docentes, que sea conocido y consultado POR TODOS LOS CIUDADANOS INTERESADOS EN LA ECONOMÍA APLICADA AL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN y promoción inmobiliaria, en la seguridad de que les será de utilidad el estudio, análisis y contraste de conocimientos y como herramienta útil de trabajo, para fortalecer su cultura económica, estimular su creatividad y fomentar su capacidad de innovación, y todo ello mediante el desarrollo teórico/práctico de sus propias ideas, lo que les dotará de competencias para dar respuestas adecuadas a los diferentes planteamientos y distintas soluciones "posibles" en el ámbito del mercado inmobiliario.



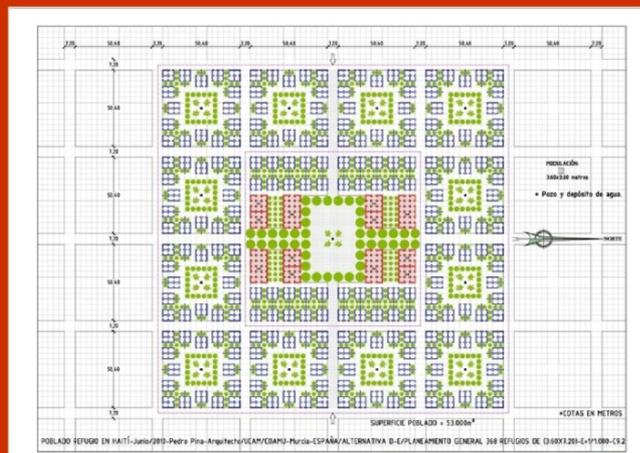
# Pedro Pina Ruiz

Dr. Arquitecto (Qs+Ie+Ur)

[profesor/consultor de economía aplicada y urbanismo estratégico]

## CURSO DE ECONOMÍA APLICADA A ARQUITECTURA, INGENIERÍA Y URBANISMO

(Manuales docentes teóricos y ejercicios/trabajos de aplicación práctica: 2 libros+CD "P" con 2 programas informáticos)



LIBRO 2/2 (.15)

SEGUNDO PARCIAL

TEMA 3- ECONOMÍA APLICADA A LA CONSTRUCCIÓN

TEMA 4- ECONOMÍA APLICADA A LA PROMOCIÓN

TEMA 5- SÍNTESIS/REPASO DE LA ASIGNATURA

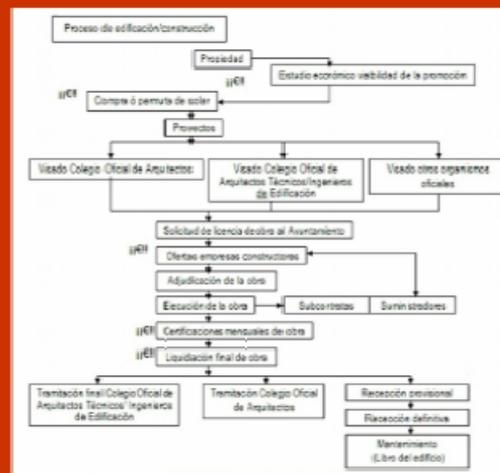


Pedro Pina Ruiz  
Dr. Arquitecto (Qs+Ie+Ur)

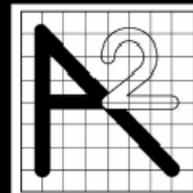
[profesor/consultor de economía aplicada y urbanismo estratégico]

## CURSO DE ECONOMÍA APLICADA A ARQUITECTURA, INGENIERÍA Y URBANISMO

(Manuales docentes teóricos y ejercicios/trabajos de aplicación práctica: 2 libros+CD "P" con 2 programas informáticos)



La presente publicación es fruto de la experiencia docente acumulada durante los últimos 15 cursos académicos, que hemos impartido la asignatura "Economía aplicada" en la Escuela de Arquitectura e Ingeniería de Edificación, de la Universidad Católica San Antonio (UCAM). Consta de 2 libros (6 temas) y un CD denominado "P", que contiene documentación para las prácticas/trabajos de aplicación, y DOS PROGRAMAS INFORMÁTICOS para la estimación de costes de construcción (Ecum 7) y cálculo de la viabilidad de promociones inmobiliarias (pinacoteca 8). Se pretende con la publicación del curso en modo manuales docentes, que sea conocido y consultado **POR TODOS LOS CIUDADANOS INTERESADOS EN LA ECONOMÍA APLICADA AL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN** y promoción inmobiliaria, en la seguridad de que les será de utilidad el estudio, análisis y contraste de conocimientos y como herramienta útil de trabajo, para fortalecer su cultura econométrica, estimular su creatividad y fomentar su capacidad de innovación, y todo ello mediante el desarrollo teórico/práctico de sus propias ideas, lo que les dotará de competencias para dar respuestas adecuadas a los diferentes planteamientos y distintas soluciones "posibles" en el ámbito del mercado inmobiliario.



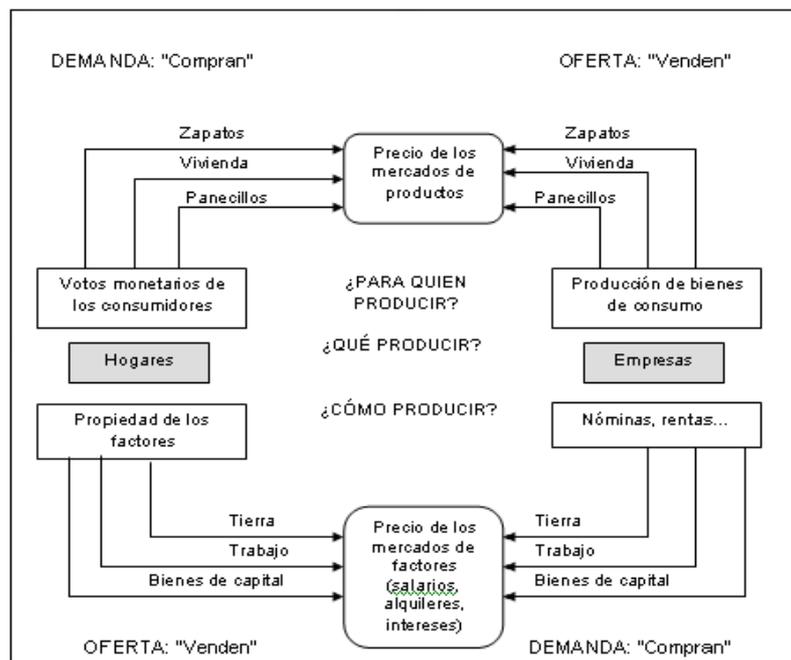
## Índice de guía docente

Economía aplicada y Gestión Inmobiliaria .....	14
Breve descripción de la asignatura .....	14
Objetivos de la asignatura .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
Competencias .....	15
Competencias transversales .....	15
Competencias específicas .....	15
Resultados de aprendizaje .....	16
Metodología .....	17
Temario .....	16
Relación con otras asignaturas del Plan de Estudios .....	
Sistema de evaluación .....	
Bibliografía y fuentes de referencia .....	20
Bibliografía básica .....	20
Bibliografía Complementaria .....	20
Web relacionadas .....	21
Recomendaciones para el estudio y la docencia .....	21
Materiales didacticos .....	21
Tutorías .....	21

# ECONOMIA APLICADA Y GESTIÓN INMOBILIARIA

## (TEORÍA Y PRÁCTICAS Tema 1)

**Economía global y sectorial aplicada a la Arquitectura e  
Ingeniería de Edificación.**



# **ECONOMIA APLICADA Y GESTIÓN INMOBILIARIA (TEORÍA Y PRÁCTICAS Tema 1)**

## INDICE SUMARIO:

1. PROGRAMA TEMA 1: ECONOMÍA GLOBAL Y SECTORIAL.....	73
2. ENUNCIADO DE LAS PRÁCTICAS DEL TEMA 1.....	74
3. ESQUEMAS DOCENTES Y DESARROLLOS DIDACTICOS DEL TEMA 1: EJEMPLOS, EJERCICIOS Y PREGUNTAS DE APLICACIÓN PRÁCTICA.....	76
4. (VEASE EN <b>CD</b> “P”: ANEXOS PARA DESARROLLO DE LAS PRÁCTICAS DEL TEMA 1).....	152

**INDICE ESQUEMAS DOCENTES Y DESARROLLOS DIDÁCTICOS:**

1.0- GLOSARIO DE TERMINOS CLAVE. DEFINICIONES. Enunciados de los ejercicios prácticos del TEMA1º .....	77
1.1- CONCEPTOS BÁSICOS SOBRE ECONOMÍA GLOBAL Y SECTORIAL.....	77
1.2- SISTEMAS ECONÓMICOS: ESTRUCTURA Y SISTEMA. LAS ESCUELAS ECONÓMICAS.....	83
1.3- SECTORES ECONÓMICOS: SUBSECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN.....	88
1.4- MICROECONOMÍA: OFERTA Y DEMANDA.....	91
1.5- CONCEPTO DE EQUILIBRIO EN EL MERCADO.....	95
1.6- MACROECONOMÍA: OFERTA Y DEMANDA AGREGADA.....	98
1.7- ELEMENTOS, RECURSOS Y FACTORES PRODUCTIVOS.....	106
1.8- LA ECONOMÍA MUNDIAL: GLOBALIZACIÓN.....	114
1.9- POBLACIÓN Y CRECIMIENTO ECONÓMICO: DEMANDA INMOBILIARIA.....	118
1.10- EL SECTOR PÚBLICO EN LA ECONOMÍA: LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA .....	122
1.11- TEORÍA DE LA INFLACIÓN. IPC.....	125
1.12- ECONOMÍA Y MEDIO AMBIENTE: CRECIMIENTO ECONÓMICO, DESARROLLO SOSTENIBLE Y CALIDAD DE VIDA.....	129
1.13- LA NUEVA ECONOMÍA (WWW). LOS CICLOS ECONÓMICOS.....	133
1.14- ECONOMÍA URBANÍSTICA: SISTEMAS DE CIUDADES Y ORDENACIÓN DEL TERRITORIO.....	138
1.15- INTRODUCCIÓN AL PLANEAMIENTO URBANÍSTICO, GESTIÓN Y URBANIZACIÓN/EDIFICACIÓN.....	144

## 2. ENUNCIADO DE LAS PRÁCTICAS DEL TEMA 1. (P1) - INDIVIDUAL

### ECONOMÍA APLICADA Y GESTIÓN INMOBILIARIA.

Profesor: Pedro Pina Ruiz

–Dr. Arquitecto-Quantity Surveyor-Urbanista- Ingeniero de Edificación-

**P1. “0”** – (BLOC – Manuscrito) Esquemas/ resúmenes en 1 A4 cada uno “manuscritos/ personalizados” por el alumno/a de todos los epígrafes del Tema 1 (Por detrás del bloc) y apuntes de clases indicando la fecha de cada clase en el ángulo superior derecho.(Por delante del bloc).

#### **P1. “A” (Manuscrito).**

Información, análisis y síntesis del epígrafe asignado al alumno/a del libro “ECONOMÍA LIBERAL PARA NO ECONOMISTAS Y NO LIBERALES” (Véase Bibliografía) o del libro FREAKONOMICS-Steven D.Levitt y Stephen J.Dubner-Ediciones B; o del libro EL ECONOMISTA CAMUFLADO-Tim Harford-Editorial “Temas de hoy” con máxima extensión de 2 caras A4, incluyendo en la cabecera del 1º A4 una breve frase, adoptada o propia del alumno, relacionada con el tema y que lo resuma o introduzca: (tipo refrán, moraleja, frase histórica, pintoresca y/ o curiosa), y al final de la segunda cara A4, incluir la opinión propia del alumno/a sobre el artículo analizado.

#### **P1. “B” (Ordenador).**

Desarrollo del epígrafe/capítulo asignado al alumno/a del libro (T-1) “Economía”,Samuelson P.A. y Nordhaus W.D.- Editorial Mc Graw Hill.-) según el siguiente índice:

Parte (1º) -Introducción- antecedentes/ Información- comprensión del epígrafe.

Parte (2º) -Análisis- desarrollo del epígrafe/ evaluación: ESQUEMAS GRÁFICOS Y AL MENOS UN EJEMPLO DE APLICACIÓN PRÁCTICA AL CAPÍTULO ANALIZADO.

Parte (3º)-Síntesis final / CONCLUSIONES propias del alumno/a.

Anexo (A)-Glosario de términos clave: definiciones de al menos 5 términos empleados en el desarrollo del epígrafe.

Anexo (B)-Bibliografía Básica y documentación complementaria (Referencia a libros y artículos periodísticos empleados en el desarrollo del epígrafe.)

Por tanto para el desarrollo del epígrafe se utilizarán todos los apuntes de la asignatura, las explicaciones de clase, la bibliografía recomendada y otras fuentes/ libros/ manuales/ artículos periodísticos, etc. relacionados con el epígrafe que le ha correspondido desarrollar al alumno/a.

EXTENSIÓN MÍNIMA: 3 caras A4. EXTENSIÓN MÁXIMA: 6 caras A4.

TIPO DE LETRA: TIMES NEW ROMAN – Tamaño 12.

#### **P1.“C” (Manuscrito).**

Información/ análisis y síntesis del tema asignado al alumno/a del epígrafe 3.12 (páginas 57 (3), a la página 122(3)), con máxima extensión de 1 cara, formato A4, incluyendo en la cabecera del A4 una breve frase, adoptada o propia del alumno, relacionada con el tema y que lo resuma o introduzca al tema: (tipo refrán, moraleja, frase histórica, pintoresca y/ o curiosa.....), y a pie de página, la opinión propia del alumno sobre el tema analizado.

#### **P1. “D” (Ordenador).**

Comprensión / evaluación / conclusión de dos artículos aportados por el alumno/a de revista económica, periódico o boletín informativo de entidad financiera o banco. Una relacionada con la economía general y otra sobre economía de la construcción, con máxima extensión de 1 cara A4 cada noticia, por último el alumno habrá de relacionar, con la opinión propia que ha obtenido de las dos noticias, las dos noticias entre sí con “SINTESIS CRITICA” de las dos conclusiones de las dos noticias: € general y € de la construcción (máxima extensión una cara de A4) (Sé adjuntarán al trabajo fotocopias de los dos artículos, y fotocopia de la portada de la revista económica y/o del periódico, boletín económico informativo...).

## TRABAJOS PRÁCTICOS DE € APLICADA

(Profesor: Pedro Pina Ruiz)

(o) ≈ guión de película ≈ Obra de teatro ≈ artículo de opinión ≈...”TFC/Tesis...”

**(1) Planteamiento (2) Nudo (3) Desenlace**

### **(1) PLANTEAMIENTO / INFORMACIÓN / COMPRENSIÓN**

- 1.0- Leer y subrayar el artículo, tema, epígrafe... y consulta el diccionario de conceptos claves y diccionario “normal.
- 1.1- Búsqueda de información sobre el tema.
- 1.1- Comprensión “entendimiento” del tema a desarrollar.
- 1.3- BREVE RESEÑA de la NOTICIA / periódico / fecha / autor...
- 1.4- Antecedentes: introducción histórica.

### **(2) NUDO / ANÁLISIS / EVALUACIÓN**

- 2.0- ¿Qué? ¿Cómo? ¿Para quién? ó ¿Para quién? ¿Cómo? ¿Qué?
- 2.1- ANALIZAR: distinción / separación de las partes de un todo hasta llegar a conocer e identificar sus elementos y principios.
- 2.2- Relacionar los conceptos del epígrafe.
- 2.3- Evaluación: valoraciones, contrastes, aptitudes, importancia de las cosas. “Ponderar” / “PONER nota” al artículo.
- 2.4- SECTORES ECONÓMICOS / sistemas económicos.
- 2.5- Esquemas gráficos. Oferta y demanda...gráficos...
- 2.6- Al menos un ejemplo práctico relacionado con el contenido del epígrafe / artículo / tema... valorando la importancia de las ideas / ejemplos contenidos en la noticia....

### **(3) DESENLAJE / SÍNTESIS / CONCLUSIONES**

- 3.1- SÍNTESIS: composición de un todo por la FUSIÓN ó REUNIÓN de sus componentes y elementos.
- 3.2- RESUMEN del tema. ≈ EDITORIAL PERIODÍSTICO ≈ DIRECTOR O REDACTOR JEFE = (OPINIÓN / SÍNTESIS).
- 3.3- **¡¡CONCLUSIÓN DE LA PROPIA “COSECHA” U OPINIÓN DEL ALUMNO/A!!**

## 1.0- "GLOSARIO" VÉASE CD "P" ANEXOS PARA PRÁCTICAS.

---

### 1.1 CONCEPTOS BÁSICOS: PRECIO, COSTE, VALOR. BIENES. EFICIENCIA/EFICACIA.

**PRECIO:** IMPORTE DEL DINERO POR EL CUAL UNA MERCANCÍA PUEDE SER INTERCAMBIADA. ES UN HECHO: POR EJEMPLO PRECIO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN.

**COSTE:** CANTIDAD DE RECURSOS NECESARIOS PARA PRODUCIR MERCANCÍAS (VIGENCIA TEMPORAL, LIMITADA EN EL TIEMPO), POR EJEMPLO: PRESUPUESTO DE UN CONSTRUCTOR. (REQUIERE UN ESFUERZO ECONÓMICO): COSTE DE CONTRATA

**VALOR:** ESTIMACIÓN DE LO QUE EL PRECIO DEBERÍA SER. POR EJEMPLO: VALORACIÓN, TASACIÓN DE UNA VIVIENDA.

$$V_m = R_s + C_c + (G_p + B_p)$$

**BIENES:** LO QUE ES ÚTIL Y BENEFICIOSO O PRODUCE BIENESTAR O DICHA (MUEBLE O INMUEBLE).

**SERVICIO:** OBSEQUIO O PRESTACIÓN QUE SE LE HACE A ALGUIEN (SECTOR TERCIARIO, SANIDAD, EDUCACIÓN, ETC.)

**RECURSOS:** PUEDEN SER RENOVABLES Y NO RENOVABLES.

- **RENOVABLES:** RECURSOS NATURALES QUE SE REPONEN RAPIDAMENTE O PUEDE DURAR INDEFINIDAMENTE. (SOL)
- **NO RENOVABLES:** SU OFERTA NO SE REGENERA CON RAPIDEZ. (PETRÓLEO)

**VOTO:** PROMESA, DESEO DEL BIEN DE OTRO.

**LA ECONOMÍA ES EL ESTUDIO DE LA MANERA EN QUE LAS SOCIEDADES UTILIZAN LOS RECURSOS ESCASOS PARA PRODUCIR MERCANCÍAS VALIOSAS Y DISTRIBUIRLAS ENTRE LOS DIFERENTES INDIVIDUOS CON EQUIDAD Y EFICIENCIA.**

LOS BIENES SON ESCASOS Y LA SOCIEDAD DEBE UTILIZARLOS EFICIENTEMENTE, LA PRODUCCIÓN EN LOS PAÍSES OCCIDENTALES, NO ES SUFICIENTE PARA SATISFACER LOS DESEOS DE TODO SUS HABITANTES (SE HA DE CAPTAR MATERIAS PRIMAS DE OTROS CONTINENTES: ÁFRICA).

#### **EFICIENCIA**

UTILIZACIÓN DE LOS RECURSOS DE LA SOCIEDAD DE LA MANERA MÁS ECONOMÉTRICA POSIBLE ( 100%) PARA SATISFACER LAS NECESIDADES Y LOS DESEOS DE LOS INDIVIDUOS/ LOGRAR EL OBJETIVO CON LOS MÍNIMOS MEDIOS PRECISOS Y ALTA TECNOLOGÍA.

(2 DARDOS: 2 DIANAS (100%))

(ALUMNOS QUE APRUEBAN EL 100% DE LAS ASIGNATURAS EN LA PRIMERA CONVOCATORIA)

#### **EFICACIA**

LOGRAR EL OBJETIVO CON LOS MEDIOS NECESARIOS NORMALES/ESTADÍSTICOS Y TECNOLOGÍA HABITUAL.

(2 DARDOS: 1 DIANAS (50%))

(ALUMNOS QUE NO APRUEBAN EL 100% DE LAS ASIGNATURAS EN LA PRIMERA CONVOCATORIA "PERO" TERMINAN LA CARRERA).

¿ECONOMÍA?: MÍNIMO ESFUERZO/MÁXIMO BENEFICIO

¿POR QUÉ LAS JIRAFAS TIENE EL CUELLO LARGO?

R/ POR.....(?).....€ (LUCHA POR LA SUPERVIVENCIA: CONSECUENCIA DE LA ESCASEZ)

PRECIO ≠ COSTE ≠ VALOR DE UN LADRILLO HUECO DOBLE DEL "9".

¿COSTE/VALOR DEL AULA?  $(S_c \times \text{€}/\text{m}^2 \text{ c})$

¿CIMENTACIÓN MAS "ECONÓMICA"? R/LOSA ARMADA SOBRE TERRENO UNIFORME.

## 1.2 SISTEMAS ECONÓMICOS: ESTRUCTURA Y SISTEMA/ ESCUELAS ECONOMICAS

**ESTRUCTURA:** DISPOSICIÓN ORDENADA DE LAS PARTES EN EL TODO ( $L \times A \times H \equiv 3D$ ).  
POR EJEMPLO: ESTRUCTURA OSEA

**SISTEMA:** DINAMIZACIÓN DE UNA ESTRUCTURA EN EL TIEMPO. ¿4D?  $\equiv$  TIEMPO (CUBISMO).

POR EJEMPLO: SISTEMA CIRCULATORIO  
(IMPORTANCIA DEL TIEMPO EN LAS OBRAS  $\equiv$  PROGRAMACIÓN Y CONTROL)

LAS DIFERENTES SOCIEDADES SE ORGANIZAN POR MEDIO DE DISTINTOS SISTEMAS ECONÓMICOS Y LA ECONOMÍA ESTUDIA LOS DIFERENTES MECANISMOS QUE SE PUEDEN UTILIZAR PARA ASIGNAR LOS RECURSOS ESCASOS, EN EL PROCESO DE PRODUCCIÓN. EL GOBIERNO TOMA LAS DECISIONES ECONÓMICAS: LAS PERSONAS QUE OCUPAN LOS PUESTOS JERÁRQUICOS SUPERIORES DICTAN LAS DIRECTRICES Y ÓRDENES ECONÓMICAS A LOS QUE OCUPAN LOS PUESTOS INFERIORES. LAS DECISIONES "TAMBIÉN" SE TOMAN EN LOS **MERCADOS**, EN LOS CUALES LOS INDIVIDUOS Y LAS EMPRESAS ACUERDAN VOLUNTARIAMENTE INTERCAMBIAR BIENES Y SERVICIOS, NORMALMENTE POR MEDIO DEL DINERO.

- **LIBRE MERCADO** O ECONOMÍA NO INTERVENIDA.

EL ESTADO NO INTERVIENE EN EL MERCADO. (ESTADOS UNIDOS) (SISTEMA TEÓRICO).

UNA ECONOMÍA DE MERCADO ES AQUELLA EN LA QUE LOS INDIVIDUOS Y LAS EMPRESAS PRIVADAS TOMAN LAS PRINCIPALES DECISIONES RELACIONADAS CON LA PRODUCCIÓN Y EL CONSUMO.

- **AUTORITARIO** Ó ECONOMÍA PLANIFICADA.

CONTROL ECONÓMICO ABSOLUTO DEL ESTADO (RUSIA Y CUBA). (SISTEMA TEORICO)

UNA ECONOMÍA AUTORITARIA ES AQUELLA EN LA QUE EL GOBIERNO TOMA TODAS LAS DECISIONES IMPORTANTES RELACIONADAS CON LA PRODUCCIÓN Y LA DISTRIBUCIÓN.

- **SISTEMA MIXTO** O ECONOMÍA EQUILIBRADA.

MEZCLA DE LAS DOS ANTERIORES:  
ECONOMÍAS MIXTAS, EN LAS QUE HAY ELEMENTOS DE LAS ECONOMÍAS DE MERCADO Y ELEMENTOS DE LAS ECONOMÍAS AUTORITARIAS.

EN LOS PAÍSES OCCIDENTALES, ACTUALMENTE LA MAYORÍA DE LAS DECISIONES SE TOMAN EN EL MERCADO, PERO EL ESTADO DESEMPEÑA UN IMPORTANTE PAPEL EN LA SUPERVIVENCIA DE SU FUNCIONAMIENTO, APROBANDO LAS LEYES QUE REGULAN LA VIDA ECONÓMICA, PRODUCE SERVICIOS EDUCATIVOS Y POLICIALES Y CONTROLA LA CONTAMINACIÓN. ACTUALMENTE LA MAYORÍA DE LAS SOCIEDADES TIENEN UNA ECONOMÍA MIXTA.

VIVIENDAS LIBRES / VIVIENDAS PROTEGIDAS (VPO)  
(LIBRE MERCADO / ECONOMÍA PLANIFICADA)

([65/75%] / [25/35%]≈ INTERVALOS DE ACTIVIDAD ECONÓMICA PRIVADA SEGÚN  
SISTEMA ECONÓMICO. [65% LIBRE/35% PLANIFICADA IZQUIERDA] [75% LIBRE/25%  
PLANIFICADA DERECHA]

(INGRESOS - GASTOS = BENEFICIOS SOBRE LOS QUE SE PAGA UN % A HACIENDA  
PÚBLICA)

### 1.3 SECTORES ECONÓMICOS: SUBSECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN

- **PRIMARIO** (AGRICULTURA, GANADERÍA, PESCA, ¿MINERÍA?)
- **SECUNDARIO** (INDUSTRIA)
- **TERCIARIO** (SERVICIOS)
- **CUATERNARIO** (INFORMACIÓN, AVANCE, TECNOLOGÍA)

EN EL PRIMARIO SE INCLUYEN LAS OCUPACIONES RELACIONADAS CON LA AGRICULTURA, GANADERIA Y LA PESCA. ALGUNOS CONSIDERAN TAMBIÉN LA MINERÍA COMO ACTIVIDAD DE ESTE SECTOR PRIMARIO.

EN EL SECUNDARIO SE AGRUPAN LAS ACTIVIDADES INDUSTRIALES.

EN EL TERCARIO LAS DENOMINADAS SERVICIOS; TRANSPORTE. ADMINISTRACIÓN, SANIDAD, EDUCACIÓN, ETC.

LA INFORMACIÓN, INNOVACIÓN Y TECNOLOGÍA "AVANZADA": ES TAL SU IMPORTANCIA CRECIENTE Y EL VOLUMEN DE POBLACIÓN QUE EMPLEA, QUE ALGUNOS EXPERTOS HABLAMOS YA DE UN NUEVO SECTOR: EL CUATERNARIO.

REPRESENTACIÓN MEDIANTE SECTORES "CIRCULARES": 1º + 2º + 3º + 4º (Véase P (1.3) 58/1)

- EQUILIBRIO/SIMETRÍA \_\_\_\_\_ (SECTORES)
- FLUJO CIRCULAR \_\_\_\_\_ (ECONOMÍA)
- INNOVACIÓN \_\_\_\_\_ (NOVEDAD)

---

¿EN QUÉ SECTOR ECONÓMICO SITUAMOS A LA CONSTRUCCIÓN? (1,50)

¿EN QUÉ SECTOR ECONÓMICO SITUAMOS A LA PROMOCIÓN INMOBILIARIA? (2,50)

$C+P / 2 = 1,50 + 2,50 / 2 = 2$  ¿INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN?

---

EXPLORACIONES MINERAS "MANUALES" ≠ EXPLORACIONES PETROLIFERAS "MECANICAS".  
¿POR QUÉ?

R/ X€ Y POR PROFUNDIDAD (¿)

Y POR TECNOLOGÍA (¿)

## 1.4 MICROECONOMÍA (m €): OFERTA Y DEMANDA.

### LA MANO INVISIBLE

CONCEPTO INVENTADO POR ADAM SMITH 1776.

ES EL SÍMBOLO DE ESA FUERZA QUE IMPULSA AL MERCADO PROVOCADO POR EL EGOÍSMO INDIVIDUAL (EL INTERES PARTICULAR LLEVA AL INTERES GENERAL).

### MICROECONOMÍA

ES LA PARTE DE LA CIENCIA ECONÓMICA QUE SE OCUPA DE LAS UNIDADES ELEMENTALES: LA PERSONA FÍSICA, LA FAMILIA Y LA EMPRESA.

### MICROECONOMÍA

RAMA DE LA ECONOMÍA QUE SE OCUPA ACTUALMENTE DE LA CONDUCTA DE ENTIDADES INDIVIDUALES COMO LOS MERCADOS, LAS EMPRESAS Y LOS HOGARES.

- **DEMANDA** → **COMPRAS** ≡ **CONSUMIDORES, COMPRADORES**  
(BIENESTAR)

- **OFERTA** → **VENTAS** ≡ **EMPRESARIOS, FABRICANTES**  
(BENEFICIOS)

POR LO QUE A LOS SUJETOS ECONÓMICOS SE REFIERE, LA MICROECONOMÍA TRATA DEL COMPORTAMIENTO DE LOS ENTES ECONÓMICOS MÁS INDIVIDUALIZADOS. ASÍ, EN EL ÁMBITO DEL CONSUMO, POR EJEMPLO, LA MICROECONOMÍA ESTUDIA AL INDIVIDUO AISLADO COMO CONSUMIDOR O, TODO LO MÁS, A LA FAMILIA COMO CÉLULA DE COMPORTAMIENTO UNITARIO ANTE DECISIONES ECONÓMICAS DE ESTE TIPO. DEL MISMO MODO, EN EL ÁMBITO DE LA PRODUCCIÓN LA MICROECONOMÍA ESTUDIA A LA EMPRESA COMO UNIDAD INDIVIDUAL CAPAZ DE TOMAR DECISIONES.

(EJEMPLOS: LADRILLO / COCHE / CASAS...)

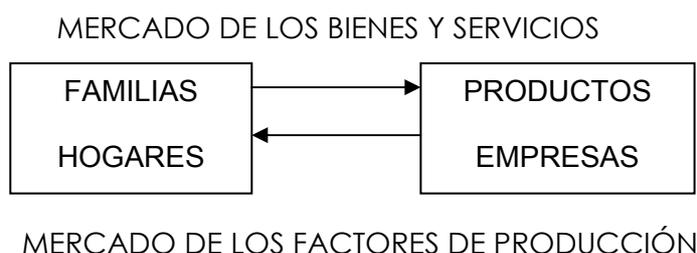
ATENDIENDO AL OBJETO DE ESTUDIO DE LA MICROECONOMÍA, PODEMOS APOYARNOS EN EL ESQUEMA SIGUIENTE, PARA EXPLICARLO CON CLARIDAD; EN ÉL DISTINGUIMOS:

### FAMILIA.

COMO CENTRO DE CONSUMO Y DEMANDANTES DE BIENES Y SERVICIOS DE LAS EMPRESAS. COMO PROPIETARIOS DE RECURSOS PRODUCTIVOS (FACTORES NATURALES, TRABAJO Y CAPITAL) Y OFERENTES DE DICHS FACTORES A LAS EMPRESAS.

### EMPRESAS.

COMO CENTROS DE PRODUCCIÓN DE BIENES Y SERVICIOS QUE OFRECEN A LAS FAMILIAS. COMO CENTROS DE INSUMO DE FACTORES PRODUCTIVOS QUE DEMANDAN DE LAS FAMILIAS.



## 1.5 CONCEPTO DE EQUILIBRIO EN EL MERCADO. RIGIDEZ Y ELASTICIDAD.

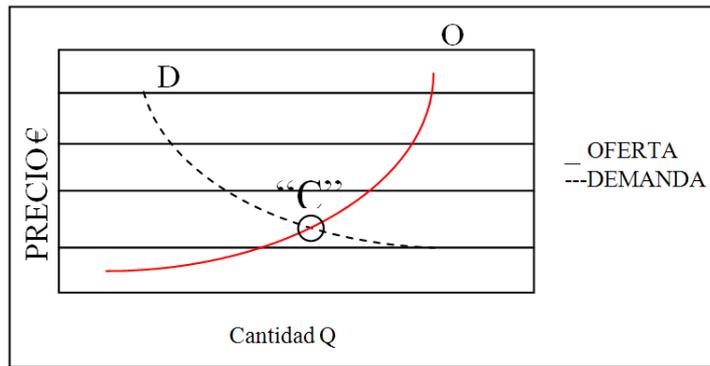
### MERCADO

ES UN MECANISMO MEDIANTE EL CUAL LOS COMPRADORES Y LOS VENEDORES DETERMINAN CONJUNTAMENTE EL PRECIO Y LA CANTIDAD DE LOS BIENES Y SERVICIOS.

EL MERCADO ALCANZA EL EQUILIBRIO AL PRECIO CON EL QUE LA CANTIDAD DEMANDADA ES IGUAL A LA OFRECIDA. EN ESE EQUILIBRIO, EL PRECIO NO TIENDE NI A SUBIR NI A BAJAR. EL PRECIO DE EQUILIBRIO TAMBIÉN SE LLAMA PRECIO QUE VACÍA EL MERCADO, LO CUAL SIGNIFICA QUE SE SATISFACEN TODOS LOS PEDIDOS DE OFERTA Y DEMANDA, "SE VACÍAN" LOS PEDIDOS Y LOS DEMANDANTES Y LOS OFERENTES ESTÁN SATISFECHOS.

(TEORÍA DEL PUNTO GORDO ó "ENTORNO" DE EQUILIBRIO:  $Q_e$  y  $Y_e$ )

EL EQUILIBRIO DE MERCADO SE HALLA BUSCANDO EL PRECIO AL QUE LA CANTIDAD DEMANDADA ES IGUAL A LA OFRECIDA. EL PRECIO DE EQUILIBRIO SE ENCUENTRA EN LA INTERSECCIÓN DE LAS CURVAS DE OFERTA Y DEMANDA, ES DECIR, EN EL PUNTO "C".



EL PRECIO Y LA CANTIDAD DE EQUILIBRIO SE ENCUENTRAN EN EL NIVEL EN EL QUE LA CANTIDAD OFRECIDA VOLUNTARIAMENTE ES IGUAL A LA DEMANDADA VOLUNTARIAMENTE. EN UN MERCADO COMPETITIVO, ESTE EQUILIBRIO SE HALLA EN LA INTERSECCIÓN DE LAS CURVAS DE OFERTA Y DEMANDA. AL PRECIO DE EQUILIBRIO NO HAY NI ESCASEZ NI EXCEDENTES.

CUANDO VARÍAN LOS ELEMENTOS QUE SUBYACEN A LA DEMANDA O A LA OFERTA, ÉSTAS SE DESPLAZAN Y SE ALTERA EL EQUILIBRIO DE MERCADO DEL PRECIO Y DE LA CANTIDAD.

EL PRINCIPIO ES EL MISMO CUANDO SE ANALIZA CUALQUIER MERCADO POR MEDIO DE LA OFERTA Y LA DEMANDA. EL EFECTO DE UN DESPLAZAMIENTO DE LA OFERTA O DE LA DEMANDA, SE DEBERÁ TRATAR DE MANTENER TODO LO DEMÁS CONSTANTE EN LA MEDIDA DE LO POSIBLE.

DEMANDA/OFERTA: RÍGIDA \_\_\_\_\_ ("CASI VERTICAL")

DEMANDA/OFERTA: ELÁSTICA \_\_\_\_\_ ("CASI HORIZONTAL")

EQUILIBRIO TERRITORIAL: SISTEMAS € Y SECTORES €

## 1.6 MACROECONOMÍA (M<sub>ε</sub>). OFERTA Y DEMANDA AGREGADA

### MACROECONOMÍA

ES LA PARTE DE LA CIENCIA ECONÓMICA QUE SE OCUPA DEL FUNCIONAMIENTO GENERAL DE LA ECONOMÍA.

LA POLÍTICA FISCAL ES EL PODER PARA GRAVAR Y PARA GASTAR. LA POLÍTICA MONETARIA CONSISTE EN DETERMINAR LA OFERTA MONETARIA Y LOS TIPOS DE INTERÉS, QUE AFECTAN A LA INVERSIÓN EN BIENES DE CAPITAL Y A OTROS GASTOS SENSIBLES A LOS TIPOS DE INTERÉS. MEDIANTE ESTOS DOS INSTRUMENTOS FUNDAMENTALES DE LA POLÍTICA MACROECONÓMICA, LOS GOBIERNOS PUEDEN INFLUIR EN EL NIVEL DE GASTO TOTAL, EN LA TASA DE CRECIMIENTO Y EN EL NIVEL DE PRODUCCIÓN, EN LOS NIVELES DE EMPLEO Y DE DESEMPLEO Y EN EL NIVEL DE PRECIOS Y LA TASA DE INFLACIÓN DE LAS ECONOMÍAS.

LA POLÍTICA MACROECONOMÍA DESTINADA A CONSEGUIR LA ESTABILIZACIÓN Y EL CRECIMIENTO DE LAS ECONOMÍAS COMPRENDE LA POLÍTICA FISCAL (RELATIVA A LOS IMPUESTOS Y AL GASTO) Y LA POLÍTICA MONETARIA (QUE AFECTA A LOS TIPOS DE INTERÉS Y A LAS CONDICIONES CREDITICIAS). POLÍTICA DE RENTAS. POLÍTICA ECONÓMICA EXTERIOR. DESDE QUE SE DESARROLLÓ LA MACROECONOMÍA EN LOS AÑOS TREINTA, LOS GOBIERNOS HAN PROCURADO CONTENER LOS EXCESOS DE LA INFLACIÓN Y EL DESEMPLEO.

### DEMANDA AGREGADA

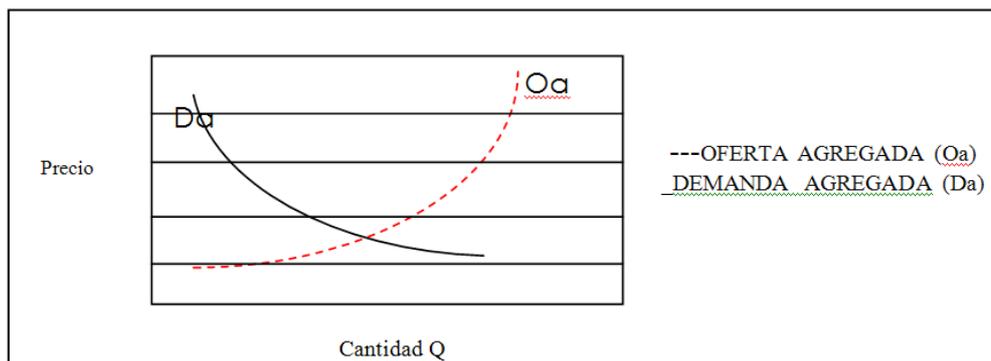
ES LA SUMA DE LAS DEMANDAS DE TODOS LOS PAÍSES QUE QUIEREN COMPRAR ALGO.

### OFERTA AGREGADA

ES LA SUMA DE TODOS LOS PAÍSES QUE OFERTAN (PRODUCEN) UN PRODUCTO. (EJEMPLO: PAISES PRODUCTORES DE PETROLEO/DEMANDANTES DE GASOLINA...)

¡¡ENERGÍAS ALTERNATIVAS!!

PUEDEN PRODUCIR UN DESCENSO DE LA DEMANDA DE PETROLEO Y...



EFFECTO MARIPOSA: EL ALETEO DE UNA MARIPOSA EN EEUU, PUEDE PRODUCIR UN HURACÁN FEBRIL EN EUROPA.

CUANDO LA ECONOMÍA NORTEAMERICANA SE RESFRÍA, LA ECONOMÍA CHINA ESTORNUDA Y LA CEE COMIENZA A TENER FIEBRE (¿Y AFRICA RESPIRA AGITADAMENTE?)  
**(≈ EFECTO MARIPOSA BIS)**

M € y m € (MACROECONOMÍA Y MICROECONOMÍA) ← URBANISMO Y ARQUITECTURA

## **1.7 ELEMENTOS, RECURSOS Y FACTORES PRODUCTIVOS; TIERRA, TRABAJO, CAPITAL. COSTE DE OPORTUNIDAD. FRONTERA DE POSIBILIDADES PRODUCCIÓN.**

LOS PRODUCTOS SON LOS DISTINTOS BIENES Y SERVICIOS ÚTILES RESULTANTES DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN QUE SE CONSUMEN O QUE SE UTILIZAN PARA PRODUCIR OTROS.

LOS FACTORES DE PRODUCCIÓN PUEDEN CLASIFICARSE EN TRES GRANDES CATEGORÍAS: TIERRA, TRABAJO Y CAPITAL.

### **1- TIERRA**

RECURSO NATURAL (AGUA, TIERRA, MADERA, MINERALES).

REPRESENTAN LOS DONES DE LA NATURALEZA A NUESTROS PROCESOS PRODUCTIVOS.

### **2- TRABAJO**

RECURSOS HUMANOS (RECURSOS FÍSICOS O INTELECTUALES)  
ES EL TIEMPO QUE DEDICAN LOS HOMBRES A LA PRODUCCIÓN.

### **3- CAPITAL**

BIENES DURADEROS QUE SE EMPLEAN PARA LA PRODUCCIÓN (MAQUINARÍA, INSTALACIONES, MOBILIARIO).

LOS BIENES DURADEROS QUE PRODUCE UNA ECONOMÍA PARA PRODUCIR OTROS BIENES.

### **¿EMPRESARIO?**

CUARTO FACTOR ó ¿CUARTO PODER? : FLUJO CIRCULAR.

(PENSAR EN LA EMPRESA A CREAR y en 1 + 2 + 3: TIERRA + TRABAJO + CAPITAL)

### **COSTE DE OPORTUNIDAD**

EN UN MUNDO DE ESCASEZ, ELEGIR UNA COSA SIGNIFICA RENUNCIAR A ALGUNA OTRA. EL COSTE DE OPORTUNIDAD DE UNA DECISIÓN ES EL VALOR DEL BIEN O SERVICIO AL QUE SE RENUNCIA.

(ES LO QUE TE CUESTA LO QUE DEJAS DE FABRICAR SI FÁBRICAS CAÑONES Y DECIDES NO FABRICAR MANTEQUILLA ESE ES EL COSTE DE OPORTUNIDAD, LA NO FABRICACIÓN DE MANTEQUILLA).

LA SOCIEDAD PRODUCE EFICIENTEMENTE CUANDO NO PUEDE AUMENTAR LA PRODUCCIÓN DE UN BIEN SIN REDUCIR LA DE OTRO. LA EFICIENCIA PRODUCTIVA SIGNIFICATIVA QUE LA ECONOMÍA SE ENCUENTRA EN SU FRONTERA DE POSIBILIDAD DE PRODUCCIÓN.

- ¿QUE? ¿COMO? ¿PARA QUIEN? ARTESANO EN LA EDAD MEDIA "ELABORANDO" BOTAS PARA CAZAR (AYER)
- ¿PARA QUIEN? ¿QUE? ¿COMO? "FABRICAR PRODUCTOS DEMANDADOS (HOY)"

### **LA FRONTERA DE POSIBILIDADES DE PRODUCCIÓN (FPP)**

(EJEMPLO: EJE X (ALIMENTOS) /EJE Y (DEFENSA MILITAR): MANTEQUILLA/CAÑONES.

MUESTRA LAS CANTIDADES MÁXIMAS DE PRODUCCIÓN QUE PUEDE OBTENER UNA ECONOMÍA, DADOS SUS CONOCIMIENTOS TECNOLÓGICOS Y LA CANTIDAD DE FACTORES EXISTENTES. LA FPP REPRESENTA EL MENÚ DE OPCIONES DE QUE DISPONE UNA SOCIEDAD.

**EFICIENCIA:** LOGRAR EL OBJETIVO CON LOS "MINIMOS" MEDIOS PRECISOS. (2 DARDOS: 2DIANAS (100%)) = TECNOLOGÍA AVANZADA

**EFICACIA:** LOGRAR EL OBJETIVO CON LOS MEDIOS "NECESARIOS" NORMALES/ESTADISTICOS... (2 DARDOS: 1 DIANAS (50%)) = TECNOLOGÍA HABITUAL.

## 1.8 LA ECONOMÍA MUNDIAL: GLOBALIZACIÓN

± GLOBALIZACIÓN: COMO EL OXIGENO (puede estar + o – contaminado PERO SE "VIVE" Y "CONVIVE" CON ÉL (O<sub>2</sub>) (SI NO RESPIRASEMOS... NO VIVIRIAMOS)

FOROS ECONÓMICOS:

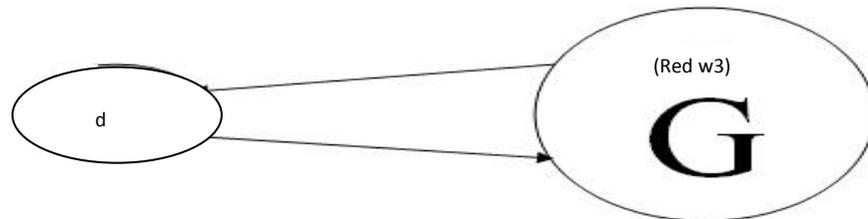
- FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (FMI) 1944
  - BANCO MUNDIAL (1944)
  - ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (1995)
  - G7 (EEUU + Japón + Alemania + Francia + Italia + Reino Unido – Canadá)
- ¿G10? ¿G20?

GLOBALIZACIÓN:

ACCIÓN Y EFECTO DE GLOBALIZAR. MÉTODO DIDÁCTICO QUE PROPONE PREVIAMENTE EL CONOCIMIENTO Y ASIMILACIÓN DE LA TOTALIDAD, PARA COMPARARLA POSTERIORMENTE CON LOS ELEMENTOS Y COMPONENTES QUE LA INTEGRAN.

MUNDIALIZACIÓN:

PROCESO POR EL QUE EFECTOS Y FENÓMENOS TÉCNICOS, SOCIOECONÓMICOS Y CULTURALES SE INTERRELACIONAN Y SE DIFUNDEN A TODO EL PLANETA.



MICROECONOMÍA: MANO INVISIBLE (+) ("PUAS" TIENDA DE BARRIO).

MACROECONOMÍA: ¿MANO INVISIBLE? (-) (PRESTAMOS "MUNDIALES").

**"SISTEMA MUNDO":** FORMADO POR PAISES, CULTURAS, RELIGIONES, MULTINACIONALES, ETC... CONECTADOS ENTRE SI POR UN TUPIDO "FLUJO" DE RELACIONES ECONÓMICAS, POLÍTICAS Y CULTURALES: -

- MUNDO MULTIPOLAR (VARIOS CENTROS).
- LIDERAZGO ¿EEUU?
- CASI TODOS LOS PAISES EN RED (w<sup>3</sup>).
- LAS SOCIEDADES Y TERRITORIOS DIFERENTES TIENDEN A IGUALARSE.
- ACCESO, DIFUSIÓN E INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN Y TECNOLOGÍA.
- APARECEN INSTITUCIONES Y ORGANISMOS INTERNACIONALES (ONU / FMI / OTAN / AMNISTIA INTERNACIONAL / GREENPEACE...).

¿PROBLEMAS?

- CONFLICTO NORTE / SUR (20% POBLACIÓN TIENE 80% RIQUEZA)(≈TEOREMA DE PARETO).
- CONFLICTO DESARROLLO / MEDIO AMBIENTE.
- CONFLICTO RELACIONES DE DOMINIO ENTRE PAISES.
- CONFLICTO PODER DE MULTINACIONALES...

**ECONOMÍA GLOBAL:** PROCESO DESDE 1945/50.

- CRECIMIENTO DEL COMERCIO INTERNACIONAL (FLUJO DE MERCANCÍAS).
- MUNDIALIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN (MULTINACIONALES).
- BOOM DE LOS FLUJOS FINANCIEROS (FENÓMENOS ESPECULATIVOS)

INTERRELACIÓN DE TODOS LOS PUNTOS DEL PLANETA (TELECOMUNICACIONES ¡¡w<sup>3</sup>!!)

## 1.9 POBLACIÓN Y CRECIMIENTO ECONÓMICO: DEMANDA INMOBILIARIA

A MAYOR POBLACIÓN ACTIVA, MÁS DEMANDA INMOBILIARIA.

EL SUBSECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN, AUNQUE ES UN CONJUNTO DE ACTIVIDADES MUY INTERRELACIONADAS, SE SUBDIVIDE, CASI A PARTES IGUALES, EN OTROS CUATRO EPÍGRAFES BÁSICOS, QUE SON LA DENOMINADA OBRA CIVIL, QUE SE SUELE CORRESPONDER CON LA INGENIERÍA; LA EDIFICACIÓN RESIDENCIAL, QUE ES, MAYORITARIAMENTE, OBRA DE ARQUITECTURA; LA EDIFICACIÓN NO RESIDENCIAL, DESTINADA A EDIFICIOS INDUSTRIALES O EQUIPAMIENTOS Y SERVICIOS; LA OBRA DE REHABILITACIÓN, QUE, EN SU SENTIDO MÁS PURO, ES UNA ACTIVIDAD RELATIVAMENTE RECIENTE, Y TIENE POR OBJETO RECUPERAR EL PATRIMONIO QUE SE HA IDO ACUMULANDO A LO LARGO DEL TIEMPO Y QUE LA ESCASEZ DE RECURSOS ESTABAN DETERIORANDO Y PROPICIANDO SU DESAPARICIÓN, HASTA QUE LA SENSIBILIDAD Y DISPOSICIÓN DE MAYORES RECURSOS ESTÁN PERMITIENDO ACTUACIONES EN LA MAYOR PARTE DE LAS CIUDADES, JUNTO AL TRADICIONAL TRABAJO DE CONSERVACIÓN Y MANTENIMIENTO DEL DÍA A DÍA DE LAS EDIFICACIONES.

LA CONSTRUCCIÓN SE SITÚA EN EL ENTORNO DEL 10% DE LA PRODUCCIÓN Y DEL EMPLEO DE FORMA DIRECTA Y OTRO TANTO DE MODO INDIRECTO ( $\pm 20\%$ ).

¿EN QUÉ CONDICIONES ES POSIBLE EL **CRECIMIENTO ECONÓMICO**?

- 1 – SITUACIÓN POLÍTICA ESTABLE
- 2 – RECURSOS E INFRAESTRUCTURAS ECONÓMICAS
- 3 – PRODUCTIVIDAD
- 4 – MEDIOS FINANCIEROS
- 5 – MEDIOS TECNOLÓGICOS

▲ POBLACIÓN “ACTIVA” INMIGRANTE  
▼ POBLACIÓN “ACTIVA” NACIONAL

≈ EQUILIBRIO VEGETATIVO ▲

% DOMINANCIA DE SECTOR ECONÓMICO/CARÁCTER URBANÍSTICO:

(SANTOMERA – MORATALLA) ————— ( ▲ / ▼ )

(ALCANTARILLA (?) – ALBUDEITE) ————— ( ▲ / ▼ )

## 1.10 EL SECTOR PÚBLICO EN LA ECONOMÍA : LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS.

TRES ADMINISTRACIONES TERRITORIALES:

- **NACIONAL** → ESTADO
- **REGIONAL** → COMUNIDAD AUTÓNOMA
- **LOCAL** → GOBIERNO LOCAL (AYUNTAMIENTO)

ESTADO "GLOBAL"  
(MUNDIAL)

EL ESTADO CONTROLA LA ECONOMÍA:

- A TRAVÉS DE IMPUESTOS (POLÍTICA FISCAL)
- GASTOS PÚBLICOS (PRESUPUESTOS) (POLÍTICA MONETARIA)
- CONTROL LEGISLATIVO (LEYES DE CADA ADMINISTRACIÓN)  
(POLÍTICA LEGISLATIVA)

ESTADO "EUROPEO"

### IMPUESTO:

ES EL PRECIO QUE PAGAMOS POR TENER UNA SOCIEDAD CIVILIZADA (O.W. HOLMES: MAGISTRADO DEL TRIBUNAL SUPREMO DE EE.UU).

### • EQUILIBRIO ENTRE ECONOMÍA PÚBLICA Y PRIVADA

1º - ASIGNACIÓN ÓPTIMA DE RECURSOS ESCASOS

LA ASIGNACIÓN DE LA ADMINISTRACIÓN DE LOS RECURSOS TIENE QUE SER JUSTA.

2º - EFICACIA EN LA ASIGNACIÓN DE RECURSOS

SE SUPONE QUE LOS PRESUPUESTOS ESTÁN BIEN REPARTIDOS

3º - LA ESTABILIDAD ECONÓMICA COMO OBJETIVO

TÍPICO DEL SISTEMA MIXTO, EL GOBIERNO REGULA LA ECONOMÍA

4º - DESARROLLO SOSTENIBLE SIN DAÑAR EL MEDIO AMBIENTE DE FORMA IRREVERSIBLE  
CARRETERAS EN PARAJES NATURALES.

5º - REDISTRIBUCIÓN DE LA RENTA SEGÚN SISTEMA ECONÓMICO

% DE PARTICIPACIÓN DEL GOBIERNO EN EL SISTEMA ECONÓMICO

- DESPUÉS DE LA 1ª GUERRA MUNDIAL ≈ 10 ó 20%
- DESPUÉS DE LA 2ª GUERRA MUNDIAL ≈ 20 ó 30%
- DESPUÉS DE LA CRISIS DE 2007 ≈ (¿) ó (¿)%

[ESTOS PORCENTAJES REPRESENTAN APROXIMADAMENTE EL PORCENTAJE DE PAGOS A HACIENDA DE EMPLEADOS + CIUDADANOS + EMPRESAS (CONTANDO LOS IMPUESTOS DIRECTOS E INDIRECTOS)]

---

(SI BAJAN LOS TIPOS DE INTERÉS DE LOS PRESTAMOS, SE FOMENTA EL CONSUMO/DEMANDA...)

## 1.11 TEORÍA DE LA INFLACIÓN. IPC

INFLACIÓN:

CONSISTE EN UN INCREMENTO Ó DECRECIMIENTO CONTINUO Y GENERALIZADO DE LOS PRECIOS, DE LOS BIENES Y SERVICIOS DE UNA ECONOMÍA, MEDIBLE Y OBSERVABLE MEDIANTE LA EVOLUCIÓN DEL IPC (ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMO).

### CÁLCULO DEL IPC

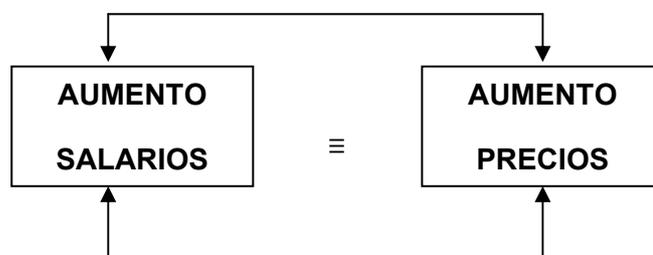
$$\Delta IPC \equiv IPC \text{ AÑO } (M) - IPC \text{ AÑO } (M - 1) / IPC \text{ AÑO } (M - 1)$$

EJEMPLO:

$$\Delta IPC \equiv 164.1 (1990) - 153.8 (1989) / 153.8 \equiv 0.067 \equiv \Delta 6.7\%$$

### EFFECTO DE LA INFLACIÓN (FLUJO CIRCULAR DE LA ECONOMÍA)

1. GENERA INCERTIDUMBRE EN EL FUTURO
2. ALTERA LA DISTRIBUCIÓN DE RENTAS Y RIQUEZA
3. PRODUCE VARIACIONES SOBRE LOS PRECIOS
4. REDUCE LA COMPETITIVIDAD FRENTE A OTROS PAÍSES
5. PUEDE GENERAR DESEMPLEO



¿HUEVO Y/O GALLINA?

---

FÓRMULAS DE REVISIÓN DE PRECIOS PARA OBRAS DE EDIFICACIÓN Y URBANIZACIÓN (E+U)

¿QUÉ ES PREVIO: EL HUEVO O LA GALLINA? (¿SALARIOS O PRECIOS?)  
(ANÁLISIS MORFOLOGICO DEL PRODUCTO HUEVO)  
(PROCESO DE FABRICACIÓN Y "PUESTA" EN EL MUNDO)

## 1.12 ECONOMÍA Y MEDIO AMBIENTE: CRECIMIENTO ECONÓMICO, DESARROLLO SOSTENIBLE Y CALIDAD DE VIDA

● **DESARROLLO SOSTENIBLE:** CUANDO EL DESARROLLO NO SUPONGA UNA DEGRADACIÓN DEL MEDIO AMBIENTE IRREVERSIBLE PARA NUESTRAS SIGUIENTES GENERACIONES.

● **CRECIMIENTO ECONÓMICO:** AUMENTO SOSTENIDO DE LA RENTA NACIONAL  
**PIB ≈ IPC**

EL CRECIMIENTO ECONÓMICO: EL PIB TIENE QUE CRECER APROXIMADAMENTE LO MISMO QUE LA INFLACIÓN.

### ● VENTAJAS DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO

- 1- EL NIVEL MEDIO DE LA POBLACIÓN MEJORA
- 2- SE REDUCE EL DESEMPLEO
- 3- PUEDE MEJORAR LA SITUACIÓN DE LAS CAPAS SOCIALES MENOS FAVORECIDAS O DESFAVORECIDAS.
- 4- MAYOR BIENESTAR SOCIAL "GENERAL", NIVEL DE EDUCACIÓN, SANITARIO, INFRAESTRUCTURAS, REDES DE COMUNICACIÓN, ETC.

### ● INCONVENIENTES DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO

- 1- CONTAMINACIÓN (INDUSTRIALIZACIÓN)
- 2- CONCENTRACIÓN DE LA POBLACIÓN (DISMINUYE LA CALIDAD DE VIDA)
- 3- DETERIORO DE LA CALIDAD DE VIDA EN EL MEDIO RURAL (EMIGRACIÓN DE JÓVENES Y DISMINUCIÓN DE LA POBLACIÓN RURAL)
- 4- CAMBIO DE SISTEMA DE VALORES (ABANDONO DE LOS VALORES CULTURALES, FAMILIARES, RELIGIOSOS, ADORACIÓN DEL BECERRO DE ORO: DINERO)
- 5- ACELERACIÓN DEL RITMO DE VIDA (INFARTOS, DIVORCIOS, \_ \_ \_ \_ \_)
- 6- RAPIDEZ DE LA OBSOLESCENCIA (LAS INNOVACIONES SE QUEDAN OBSOLETAS "VIEJAS")

### ● PROBLEMAS MEDIOAMBIENTALES

- REDUCCIÓN DE LA CAPA DE OZONO
- EFECTO INVERNADERO
- PÉRDIDA DE DIVERSIDAD BIOLÓGICA

### ● PROBLEMAS ECONÓMICOS

- DESEMPLEO
- INFLACIÓN
- DÉFICIT
- FALTA DE COMPETITIVIDAD

**EQUILIBRIO ENTRE EL MEDIO AMBIENTE, CALIDAD DE VIDA Y DESARROLLO. EXTERNALIDADES** (AUTOPISTA POR MEDIO DE UN PAISAJE NATURAL: NIVELAR/ EQUILIBRAR EL DESARROLLO CON EL RESPETO AL MEDIO AMBIENTE).

¿DONDE ESTÁ EL OTRO ½ AMBIENTE? ¿QUE QUEDA? : BÚSQUEDA DE PUNTOS FUERTES Y PUNTOS DÉBILES..... **"EL QUE CONTAMINA PAGA"**: EXTERNALIDADES.

### 1.13 LA NUEVA ECONOMÍA WWW. LOS CICLOS ECONÓMICOS

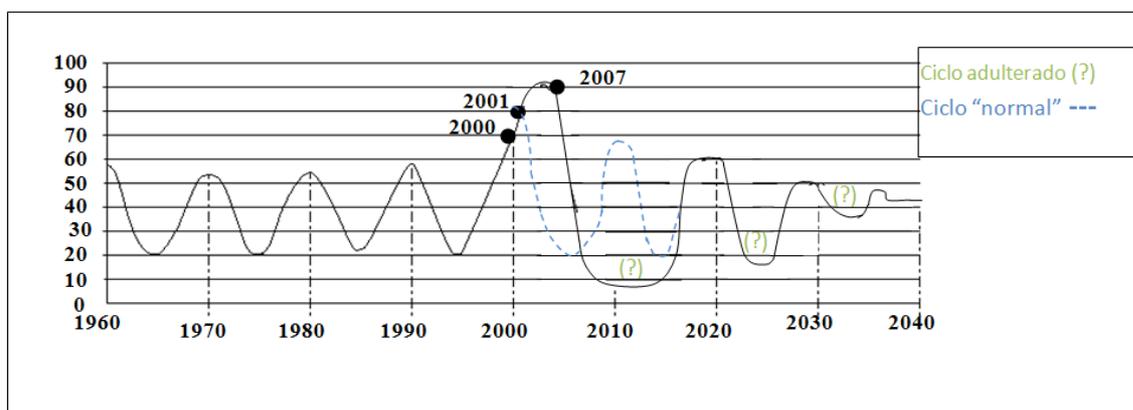
W<sup>3</sup>: EL MUNDO EN UNA TELA DE ARAÑA... (W+W+W)

LA NUEVA ECONOMÍA, CARACTERIZADA POR EL AUJE DE LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS QUE HAN DADO LUGAR A LA SOCIEDAD DE LA INFORMACIÓN. POR CAMBIOS GEOPOLÍTICOS ESTAMOS ANTE LA PRIMERA CRISIS DE ESTA ECONOMÍA. EL FIN DEL CICLO ASCENDENTE, AUNQUE NO SE SABE PREDECIR LA COYUNTURA CON CLARIDAD, NI PREVENIR LOS EFECTOS DE LA DESACELERACIÓN, NI POR LO TANTO COMBATIRLA ADECUADAMENTE PORQUE NO HAY PRECEDENTES. SE HAN HECHO PATENTES LOS SÍNTOMAS HABITUALES DEL AGOTAMIENTO DEL CICLO, "VIRTUAL/ADULTERADO".

LOS ATENTADOS DEL 11 DE SEPTIEMBRE DE 2001 HAN ALTERADO LOS CICLOS ECONÓMICOS Y AGRAVADO LA CRISIS PORQUE HAN INTRODUCIDO FACTORES PSICOLÓGICOS NEGATIVOS QUE HAN AFECTADO AL COMPORTAMIENTO DE LOS AGENTES ECONÓMICOS Y HAN DAÑADO OBJETIVAMENTE A LOS CUATRO SECTORES ECONÓMICOS (11 "S" – 2.001).

LOS EFECTOS DE LAS "ESPECULACIONES" DE FLUJOS FINANCIEROS A NIVEL GLOBAL EN 2005/2006 Y ¡¡2007!! PRODUCEN LA CRISIS €CONÓMICA GLOBAL DE LA NUEVA ECONOMÍA.

CRISIS ECONÓMICAS A LO LARGO DE LA HISTORIA  
(ANTIGUAMENTE: CRISIS DE HIGIENE / SALUD PÚBLICA)  
(ACTUALMENTE: CRISIS POR RIESGOS FINANCIEROS)



[2001 A 2007] ≡ ALTERACIÓN "ARTIFICIAL" DE LOS CICLOS ECONÓMICOS POR EEUU (HIPOTECAS "NINJA" ≡ TOCABA TURNO DE VALLE Y SE PRODUCE UN CRECIMIENTO €CONÓMICO "VIRTUAL"....DESDE 2001 A 2007 QUE HA ALTERADO EL CICLO "NORMAL" DE CADA 10 AÑOS)  
(REFERENCIA BÁSICA: 7 años de vacas gordas y 7 AÑOS DE VACAS FLACAS.....)[2000/2007 y 2008/... (?)....]

## 1.14 ECONOMÍA URBANÍSTICA: SISTEMAS DE CIUDADES Y ORDENACIÓN DEL TERRITORIO

- DIFERENCIAS ENTRE ARQUITECTURA Y URBANISMO: MICRO Y MACRO.
- RELACIONES ARMÓNICAS ENTRE CIUDAD Y TERRITORIO: ESTRUCTURA Y SISTEMA.

### ARQUITECTURA

ORDENACIÓN DEL ESPACIO INTERNO (DE LA FACHADA HACIA DENTRO).

### URBANISMO

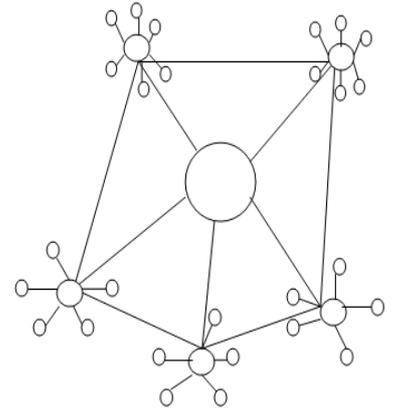
ORDENACIÓN DEL ESPACIO EXTERNO  
(DE LA FACHADA HACIA FUERA).

### GLOBALIZACIÓN

TODOS FORMAN UN SISTEMA  
(ESTRUCTURA DINAMIZADA EN EL TIEMPO).

ESCALA MUNDIAL  $\equiv$  2.500.000 HABITANTES  
ESCALA NACIONAL  $\equiv$  100.000 HABITANTES  
ESCALA REGIONAL  $\equiv$  10.000 HABITANTES

} DE LAS CIUDADES



### PLAN GENERAL MUNICIPAL DE ORDENACIÓN (PGMO)

EN TODOS LOS TERRENOS DEL MUNICIPIO SE PROYECTAN LOS USOS (RESIDENCIAL, PARQUES, EDUCACIÓN, DEPORTES, SANITARIO...) Y SUS CLASES DE SUELO (URBANOS, NO URBANIZABLES Y URBANIZABLES).

### P.P. PLAN PARCIAL (PP)

ZONAS EN EL PLAN GENERAL DE ORDENACIÓN CON CIERTOS USOS ESPECÍFICOS (URBANIZABLE RESIDENCIAL, INDUSTRIAL, ETC).

### ESTUDIO DE DETALLE (ED)

PEQUEÑA PARTE DEL PLAN PARCIAL Ó ÁMBITO DE DESARROLLO EN SUELO URBANO.

### REPARCELACIÓN (RP)

SON PROPIEDADES DENTRO DEL ESTUDIO DE DETALLE Ó UNIDADES DE ACTUACIÓN Y SE REPARCELA GENERANDO PARCELAS NUEVAS EDIFICABLES PROPORCIONALES A LOS TERRENOS QUE TENÍA EL DUEÑO ORIGINARIAMENTE.

### PROYECTO DE URBANIZACIÓN (PU)

SE URBANIZAN LAS PARCELAS (CALLES, ACERAS, SERVICIOS DE INFRAESTRUCTURAS).

### EDIFICIOS (E)

UNA VEZ HECHA LA URBANIZACIÓN Ó SIMULTÁNEAMENTE, SE CONSTRUYE LA EDIFICACIÓN.

**CRECIMIENTO:** DOS MODELOS CONTRAPUESTOS: (¿HUERTA DE MURCIA?)

- **CONCENTRADO:** AMPLIANDO LOS NÚCLEOS EXISTENTES (MÁS SOSTENIBLE) (COMERCIO TRADICIONAL DE PROXIMIDAD).
- **DESCENTRALIZADO:** SE FORMAN OTROS NÚCLEOS Y/O URBANIZACIONES DISPERSAS EN EL TERRITORIO (MENOS SOSTENIBLE) (COMPLEJOS COMERCIALES DE LEJANÍA).

**LOS 10 PASOS PARA LA CORRECTA ELABORACIÓN/REDACCIÓN DEL URBANISMO:**

1. INFORMACIÓN URBANÍSTICA E HISTÓRICA
2. BASE CARTOGRÁFICA ACTUALIZADA.
3. MODELO TERRITORIAL PRESENTE Y FUTURO
4. CRECIMIENTOS RAZONABLES Y SOSTENIBLES.
5. INFRAESTRUCTURAS VIARIAS EXISTENTES Y FUTURAS
6. TERRENOS NO URBANIZABLES DE ESPECIAL PROTECCIÓN Y HUERTAS TRADICIONALES.
7. SERVICIOS URBANÍSTICOS E INFRAESTRUCTURAS
8. UTILIZACIÓN DE SIGLAS, COLORES...EN LOS PLANOS QUE SEAN LEGIBLES/ENTENDIBLES.
9. PLAN VIGENTE ANÁLISIS Y PROYECCIONES
10. ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO. GASTOS DE MANTENIMIENTO DEL FUTURO  
MODELO PROPUESTO POR EL NUEVO PLAN GENERAL: COMPACTO/ CONCENTRADO  
Y/O DISPERSO/DESCENTRALIZADO.

## 1.15 INTRODUCCIÓN AL PLANEAMIENTO URBANÍSTICO, GESTIÓN Y URBANIZACIÓN/EDIFICACIÓN.

IDEA: INGENIERO (E+U+i)

ARQUITECTO (A+U+i)

{  
i = información  
i = innovación  
i = investigación  
}

CLASE DE SUELO: URBANO, NO URBANIZABLE Y URBANIZABLE.

CATEGORÍAS: SU/CONSOLIDADO – NU/PROTEGIDO – UR/SECTORIZADO – UR/NO SECTORIZADO.

USOS: RESIDENCIAL, INDUSTRIAL, AGRÍCOLA...

TOPONIMOS: "LA BASCULA", CIUDAD RESIDENCIAL 5 (CR5).

EDIFICABILIDAD: M/2 DE TECHO POR CADA M/2 DE TERRENO (0.60 m<sup>2</sup>/m<sup>2</sup>)

PLANEAMIENTO: FASE PREVIA DE DISEÑO EN BASE A LAS DETERMINACIONES DEL PLAN GENERAL. (PLAN PARCIAL/ESTUDIO DE DETALLE...)

GESTIÓN: REPARTO DE BENEFICIOS Y CARGAS (APROVECHAMIENTO LUCRATIVO Y CESIONES/PAGOS OBRAS DE URBANIZACIÓN). (REPARCELACIÓN...)

URBANIZACIÓN: OBRAS DE CALLES, ALUMBRADO, REDES DE INFRAESTRUCTURAS, PARQUES Y JARDINES... (PROYECTOS DE URBANIZACIÓN...)

EDIFICACIÓN (LICENCIA DE OBRAS): EJECUCIÓN DE LOS EDIFICIOS/ EQUIPAMIENTOS.

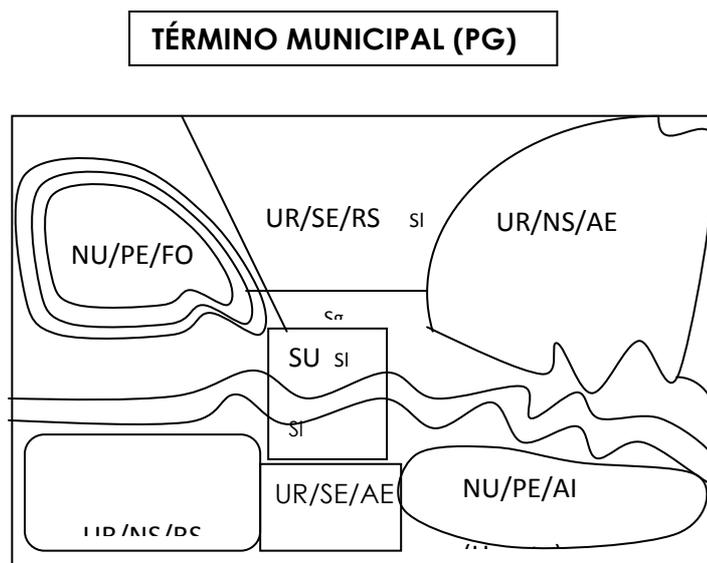
SISTEMAS DOTACIONALES "GENERALES" Y "LOCALES": "HOSPITAL PROVINCIAL" (SG) "DISPENSARIO MEDICO DE BARRIO" (SL).

### INTRODUCCIÓN AL PLANEAMIENTO URBANÍSTICO: GESTIÓN Y URBANIZACIÓN. CONCEPTO DE APROVECHAMIENTO URBANÍSTICO. NORMATIVA URBANÍSTICA:

El planeamiento urbanístico propicia los trámites y las obras pertinentes, infraestructuras, etc... en un terreno para prepararlo para edificar (con su acometida de agua, electricidad, alcantarillado, etc...) (aprovechamiento urbanístico  $\equiv$  m<sup>2</sup> edificable/m<sup>2</sup> terrenos), es decir transforma terrenos urbanizables en solares edificables.

## FIGURAS DE PLANEAMIENTO Y SISTEMAS DE GESTIÓN URBANÍSTICA.

- a) **Plan General:** Es el máximo instrumento de planeamiento municipal. Su objetivo es la clasificación del suelo del término municipal para el establecimiento del régimen urbanístico y jurídico correspondiente. Clasificará el suelo en urbano, urbanizable (sectorizado o no sectorizado) y no urbanizable, y definirá los elementos fundamentales de la estructura general adoptada para la ordenación urbanística del territorio, estableciendo la programación por cuatrienios y el estudio económico, para su desarrollo y ejecución.
- b) **Plan Parcial:** Tiene por objeto desarrollar el plan general o normas complementarias y subsidiarias mediante la ordenación detallada y completa de una parte de su ámbito territorial en suelo URBANIZABLE.
- c) **Estudio de Detalle:** Se formula con la exclusiva finalidad de establecer alineaciones y rasantes, o reajustar las previstas en planes generales, u ordenar volúmenes de acuerdo con el plan general, normas complementarias y planes parciales.

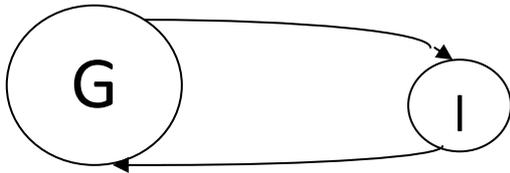
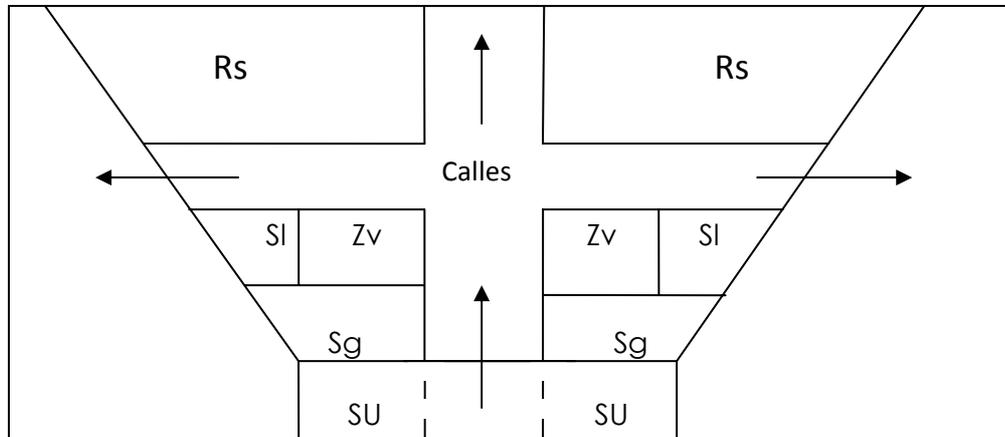


(Sg) Sistema general  $\neq$  Sistema local (Si)

(Hospital  $\neq$  Clínica de barrio)

PE = Protección Especial  
SE= Sectorizado  
NS = No Sectorizado  
RS = Residencial  
AE = Actividad Económica  
FO = Forestal  
AI = Agrícola de Intereses

## PLAN PARCIAL (PP)



Rs = Residencial  
Zv = Zona verde  
Sl = Sistema local  
Sg = Sistema general

**(Pensar globalmente y actuar localmente)**  
**(Red w3.....teléfono móvil)**

### GESTIÓN URBANÍSTICA:

La gestión urbanística del suelo es el conjunto de actuaciones y procedimientos establecidos legalmente para la transformación, urbanización y edificación del suelo, conforme a lo establecido por el planeamiento de desarrollo.

Hay varios tipos de gestión:

- En suelo urbano consolidado y especial, núcleos rurales.
- En suelo urbano no consolidado y suelo urbanizable.
- En casos excepcionales debidamente justificados.

Instrumentos de gestión:

1. Programas de actuación.
2. Proyectos de reparcelación.
3. Proyectos de urbanización.

Tipos de actuaciones:

- Actuaciones aisladas.
- Actuaciones integradas.

Sistemas de actuación:

- Sistema de concertación directa.
- Sistema de concertación indirecta.

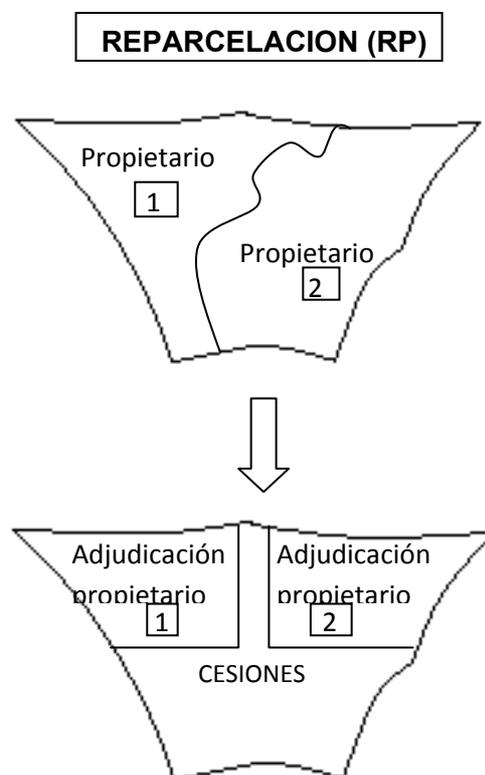
- Sistema de compensación.
- Sistema de cooperación.
- Sistema de concurrencia.
- Sistema de expropiación.
- Sistema de ocupación directa.
- Patrimonios públicos de suelo.

PROYECTOS DE URBANIZACIÓN. COSTES DE URBANIZACIÓN POR MÉTODOS ANALÍTICO Y SINTÉTICO POR USOS. URBANIZACIÓN EXTERIOR Y URBANIZACIÓN INTERIOR DE PARCELA.

El cálculo del coste de urbanización se puede realizar mediante el método sintético, es decir, calcular el valor por metro cuadrado y luego multiplicarlo por la superficie, o mediante el método analítico: ir detalle por detalle midiendo y calculando el coste de todos los materiales y las unidades de obra. El coste de la urbanización interior por el método sintético se calcula hallando el coste por metro lineal del perímetro de la valla, el coste por metro cuadrado de pavimento duro, coste por metro cuadrado de pavimento blando y el coste por metro lineal de todas las redes de infraestructuras. Todo ello multiplicado por la superficie que se va a colocar de cada unidad de obra y se suma, añadiendo finalmente los gastos y beneficios del constructor y el IVA correspondiente.

Para los costes de urbanización en el exterior de la parcela hay varios sistemas:

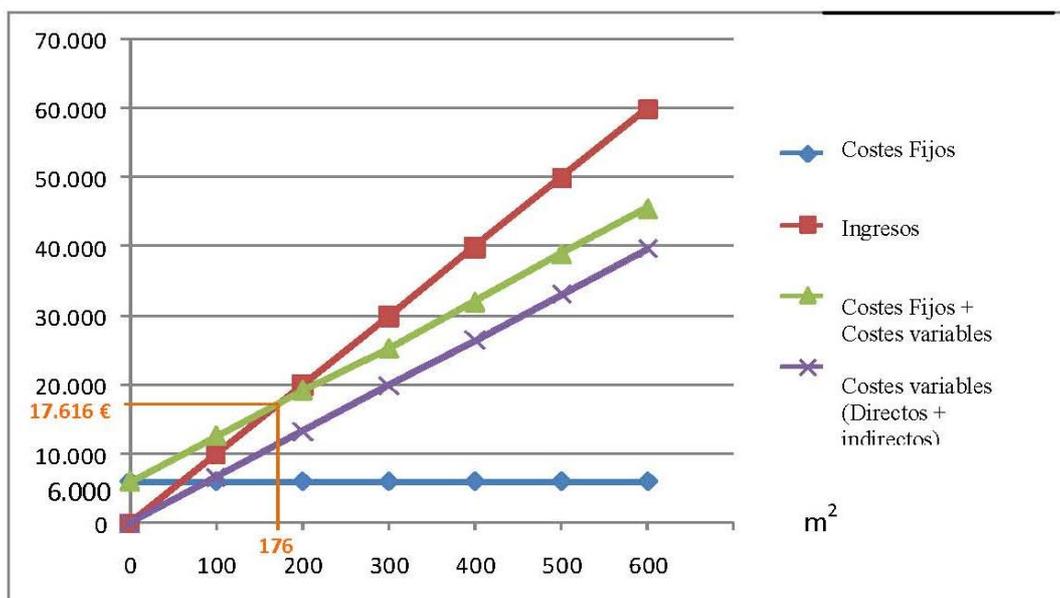
- Método global (igual que el sintético pero por la superficie total/global)...
- Método sintético, igual que el del coste de la urbanización interior pero con los costes por metro cuadrado de terrenos a urbanizar correspondientes a urbanización exterior, es decir, viarios y aceras, zonas verdes, equipamientos colectivos y parcelas residenciales. (Método sintético "sectores" x usos).



# ECONOMIA APLICADA Y GESTIÓN INMOBILIARIA

## (TEORÍA Y PRÁCTICAS Tema 2)

**Economía profesional y empresarial aplicada a la Arquitectura e Ingeniería de Edificación.**



# **ECONOMIA APLICADA Y GESTIÓN INMOBILIARIA (TEORÍA Y PRÁCTICAS Tema 2)**

## INDICE SUMARIO:

1. PROGRAMA TEMA 2: ECONOMÍA PROFESIONAL Y EMPRESARIAL....155
2. ENUNCIADO DE LAS PRÁCTICAS DEL TEMA 2.....156
3. ESQUEMAS DOCENTES Y DESARROLLOS DIDACTICOS DEL  
TEMA 2: EJEMPLOS, EJERCICIOS Y PREGUNTAS DE APLICACIÓN  
PRÁCTICA.....160
4. (VÉASE EN CD: ANEXOS PARA DESARROLLO DE LAS PRÁCTICAS  
DEL TEMA 2).....245

**INDICE ESQUEMAS DOCENTES Y DESARROLLOS DIDÁCTICOS:**

2.0 GLOSARIO DE TÉRMINOS CLAVE. DEFINICIONES. Enunciados de los ejercicios prácticos del TEMA 2º.....161

2.1 IMPORTANCIA DE LAS IDEAS Y SU DESARROLLO. INNOVACIÓN.....161

2.2 EL PROCESO DE INICIATIVA EMPRESARIAL.FRANQUICIAS.....165

2.3 ORGANIGRAMAS. ESTRUCTURACIÓN DE LA EMPRESA.  
TIPOS DE SOCIEDADES EMPRESARIALES.....169

2.4 EL EMPRESARIO: PLANIFICACIÓN. GASTOS E INGRESOS.....175

2.5 ANÁLISIS COYUNTURALES: FACTORES DE ÉXITO. PLAN DE NEGOCIO.....184

2.6 BALANCE DE SITUACIÓN “ACTIVOS (+) Y PASIVOS (-)”.....189

2.7 CUENTAS ANUALES “DEBE (-) Y HABER (+) (GASTOS (-)/ INGRESOS (+))”.....194

2.8 CONTABILIDAD DE COSTES: DIRECTOS E INDIRECTOS.  
COSTES FIJOS Y VARIABLES.....198

2.9 MARKETING Y DIRECCIÓN COMERCIAL.....210

2.10 LA DIRECCIÓN TÉCNICA: ACUERDO Y NEGOCIACIÓN.....213

2.11 LA PRÁCTICA PROFESIONAL/TÉCNICAS Y CIENCIAS AFINES CON LA ECONOMIA.....217

2.12 EL PROYECTO TÉCNICO. EL PROYECTO EMPRESARIAL.  
EL SECTOR ASEGURADOR.....220

2.13 EL TÉCNICO EN ECONOMÍA DE LA CONSTRUCCIÓN: QUANTITY SURVEYORS.....226

2.14 DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE PROYECTOS: PROJECT MANAGEMENT.....230

2.15 CONTROL DE COSTES Y ANÁLISIS DE RESULTADOS.....235

2.16 COSTES DE PREFABRICACIÓN E INDUSTRIALIZACIÓN EN VIVIENDAS:  
ANÁLISIS Y CONCLUSIONES. LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN.....239

### 3. ENUNCIADO DE LAS PRÁCTICAS DEL TEMA 2 - INDIVIDUAL

**P2.“0” – (BLOC – Manuscrito)** Esquemas/ resúmenes en 1 A4 cada uno “manuscritos/personalizados” en el bloc por el alumno/a de todos los epígrafes del Tema 2 por detrás del bloc y apuntes de clase por la parte de delante del bloc.

**P2.“A” (Ordenador).**

Desarrollo del epígrafe/capítulo asignado al alumno/a del libro (T-2) “Curso básico de economía de la empresa”. Autor: Bueno Campos, E. Editorial pirámide. 4ª Edición, según el siguiente índice:

Parte (1º) -Introducción- antecedentes/ Información- comprensión del epígrafe.

Parte (2º) -Análisis- desarrollo del epígrafe/ evaluación: ESQUEMAS GRÁFICOS Y COMO MÍNIMO UN EJEMPLO PRÁCTICO.

Parte (3º)-Síntesis final / CONCLUSIONES propias del alumno.

Anexo (A)-Glosario de términos clave: definiciones de al menos 5 términos empleados en el desarrollo del epígrafe.

Anexo (B)-Bibliografía Básica y documentación complementaria (Referencia a libros y artículos periodísticos empleados en el desarrollo del epígrafe.)

EXTENSIÓN MÍNIMA: 3 caras A4.

EXTENSIÓN MÁXIMA: 6 caras A4.

TIPO DE LETRA: TIMES NEW ROMAN – Tamaño 12.

**P2.“B” (Manuscrito).**

Proyectar/ idear (A) una empresa “rentable económicamente” mediante una “idea innovadora” en el ámbito del sector de la construcción (no es válida una empresa constructora o promotora “normal”), o (B) un material “nuevo”, o (C) un sistema constructivo “inventado”, “desarrollando la idea” sobre los 6 apartados de “como crear una empresa sólida” (Pág. 71-2 y siguientes), + un séptimo apartado (7º) la aventura empresarial (pag.83/2) y + un octavo apartado (8º) conocimiento de ciclos económicos (es decir un total de 8 apartados) y “sintetizando telegráficamente” la idea, siguiendo las claves para la elaboración de “EL PLAN DE NEGOCIO” (12 epígrafes para vestir bien la idea: el “Plan de negocio” resumido en 2 caras A4)

Apartados 1º a 6º = 6 A4 (pag. 71/2 y siguientes)

Apartado 7º = 1 A4 (pag.83/2)

Apartado 8º = 1 A4 (pag.89/2 y 90/2)

“El plan de negocio” = 2 A4 (pag. 122/2)

TOTAL número de páginas  $\Sigma$  10 A4

**P2.“C” (Ordenador) – TRABAJO EN EQUIPO (PRESENTACIÓN: CONJUNTAMENTE CON LAS PRÁCTICAS DEL TEMA 2):**

Equipos de máximo 3 alumnos con exposición pública en Tema-5 (Repaso).

APLICACIÓN PRÁCTICA SOBRE UN PAÍS: análisis histórico y síntesis económica. (presentación y extensión “libre”)

**3. (BIS 1) ECONOMÍA APLICADA A LA ARQUITECTURA E INGENIERÍA DE EDIFICACIÓN**  
**-UCAM- ESCUELA DE ARQUITECTURA E INGENIERÍA DE EDIFICACIÓN**

Profesor: Pedro Pina Ruiz.

PRESENTACIÓN: EN EQUIPO DE MÁXIMO 3 ALUMNOS/AS

TRABAJO: P2. "C"

---

**● ESQUEMA TIPO DE TRABAJO**

---

**LAS ESCUELAS Y SISTEMAS ECONÓMICOS A TRAVÉS DE LA HISTORIA: ANÁLISIS APLICADO A "CHINA" Ó "AFRICA" Ó "-----" (?).**

**1) ANTECEDENTES / INTRODUCCIÓN**

- 1.1. Breve descripción histórica de las escuelas económicas.
- 1.2. ¿Qué?, ¿Cómo?, ¿Para quién?, o ¿Para quién?, ¿Qué? y ¿Cómo?.
- 1.3. Breve descripción conceptual sobre sistemas económicos.
- 1.4. Descripción histórica y conceptual sobre las teorías económicas de John Maynard Keynes: la escuela keynesiana en la actualidad.

**2) ANÁLISIS / DESARROLLO**

Análisis de ..... desde sus orígenes prehistóricos (año 500.000 antes de la era cristiana) hasta nuestros días, y ello desde las perspectivas:

- 2.1. Conceptual – definición básica / geográfica.
- 2.2. Medio natural.
- 2.3. Población.
- 2.4. HISTORIA / invasiones.
- 2.5. Literatura.
- 2.6. Arte.
- 2.7. Filosofía.
- 2.8. ECONOMÍA..... (desarrollo histórico y análisis "económico" actual de.....)
- 2.9. Consecuencias técnicas / resultados obtenidos, **construcción**... de..... obras en los últimos años en..... (aeropuertos, trenes, (AV), puentes, palacio de la ópera, centrales hidroeléctricas..... y nuevos "rascacielos")

**3) SÍNTESIS Y CONCLUSIONES**

- 3.1. Aplicación y/o contraste entre teorías keynesianas y el actual sistema económico de .....
- 3.2. Síntesis conceptual sobre .....
- 3.3. Efectos "deslocalización" y "globalización".
- 3.4. **Opinión personal del alumno sobre el futuro económico de..... en relación con el resto del mundo: .....**

EL PROFESOR  
Pedro Pina Ruiz

## 2.0 "GLOSARIO" VÉASE CD "P" ANEXOS PARA PRÁCTICAS.

---

### 2.1 IMPORTANCIA DE LAS IDEAS Y SU DESARROLLO.INNOVACIÓN.

#### ANALIZAR

DISTINCIÓN, SEPARACIÓN DE LAS PARTES DE UN TODO HASTA LLEGAR A CONOCER E IDENTIFICAR SUS ELEMENTOS Y PRINCIPIOS.

(EL ANÁLISIS COMO HERRAMIENTA Y CONDICIÓN PREVIA PARA LA TOMA DE DECISIONES Y ACCIONES DE ORGANIZACIÓN).

#### INNOVACIÓN

**EXPLOTACIÓN CON ÉXITO DE UNA IDEA NUEVA EN EL SENO DE UNA EMPRESA Y QUE LE APORTA COMPETITIVIDAD, FRENTE A SUS COMPETIDORES.**

#### IDEA

REPRESENTACIÓN MENTAL Y GRÁFICA DE UNA COSA (PROYECTO, BOSQUEJO, ESBOZO), LO IMPORTANTE ES PONERLA EN PRÁCTICA.

I (E + U + i) <----- 1/2 AMBIENTE

A (E + U + i) <----- 1/2 AMBIENTE

{  
i = información  
i = innovación  
i = investigación  
}

---

"UNA IDEA BUENA SI NO SE PONE EN PRÁCTICA, YA NO ES UNA BUENA IDEA"

---

(IMPORTANCIA DE LA "PUESTA EN MARCHA" DE LAS IDEAS)

¿INVENTOS/PATENTES?

- "PALO" CON BALLETA: FREGONA

- "PALO" CON CAMELO: CHUPA CHUPS

- "PALO" CON ARCILLA: ¿?.....

---

PRODUCTO/INVENTO:

"POCA" MANO DE OBRA + "BAJA" INVERSIÓN + ...

---

SECTORES EMERGENTES:

ARQUITECTURA SOSTENIBLE (AHORRO Y EFICIENCIA ENERGETICA) +  
INDUSTRIALIZACIÓN/PREFABRICACIÓN + EDIFICIOS INTELIGENTES (DOMOTICA/ROBOTICA) +  
REDUCCIÓN DE COSTES DE "FABRICACIÓN" DE VIVIENDAS Y EQUIPAMIENTOS) +  
RECICLADO Y REUTILIZACIÓN DE MATERIALES + INGENIERIA MEDIOAMBIENTAL  
(AGUA/AIRE/ALIMENTACIÓN...)

## 2.2 EL PROCESO DE INICIATIVA EMPRESARIAL. FRANQUICIAS.

### LAS CLAVES PARA TRIUNFAR

1. HACER UN ESTUDIO DE MERCADO: PARA CONOCER LAS POSIBILIDADES REALES DE TU NEGOCIO. CUANTO MÁS ESPECIALIZADO SEA, MAYOR ÉXITO TENDRÁS: ÉSTA ES LA ÚNICA FORMA DE COMPETIR CON LAS GRANDES SUPERFICIES.
2. TRATO PERSONALIZADO: ES DETERMINANTE PARA CREAR/GENERAR DEMANDA Y FIDELIZAR AL CLIENTE.
3. CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN: HAY QUE TENER EN CUENTA LAS NECESIDADES DE TU CLIENTELA. HAZLES VER QUE ERES CAPAZ DE AJUSTARTE A SUS EXIGENCIAS. LAS PEQUEÑAS EMPRESAS TIENEN ESTA VENTAJA DE ADAPTACIÓN FRENTE A LAS GRANDES.
4. SÉ RIGUROSO CON LOS PLAZOS MARCADOS: LA SERIEDAD A LA HORA DE RESPONDER A LOS PEDIDOS ES UN PUNTO ESENCIAL.
5. MANTENTE ALERTA; EN CUANTO A AQUELLOS AVANCES TECNOLÓGICOS QUE AFECTEN A TU NEGOCIO. TE COMPENSA INVERTIR EN (I + D+ + i)
6. RENUÉVATE; CUANDO SEA PRECISO, NO TE INTERESA TRANSMITIR UNA IMAGEN ANQUILOSADA Y OBSOLETA.
7. EL BUEN HACER QUE SE TRANSMITE BOCA A BOCA SERÁ TU MEJOR PUBLICIDAD; PERO, AL PRINCIPIO, DEBERÁS RECURRIR A CAMPAÑAS DE BUZONEO, INSERCIÓN DE ANUNCIOS EN PERIÓDICOS LOCALES O DE BARRIO, PRODUCTOS DE PUBLICIDAD COMO MECHEROS, BOLÍGRAFOS...

### FRANQUICIAS: EL RESPALDO DE UNA MARCA

SU EXPANSIÓN HA SIDO TAN ESPECTACULAR QUE MUEVEN CERCA DE 14.000 MILLONES DE €UROS.(2010)

EXISTE LA OBLIGATORIEDAD DE SEGUIR LAS DIRECTRICES MARCADAS POR LA EMPRESA FRANQUICIADORA. SI LA MARCA FRACASA, TE ARRASTRARÁ EN SU CAÍDA. ALGUNAS PROPORCIONAN EL LOCAL, EL ASESORAMIENTO Y LA FORMACIÓN NECESARIA.

ASEGÚRATE DE QUE LA EMPRESA A LA QUE VAS A UNIRTE OFRECE LAS SUFICIENTES GARANTÍAS COMO PARA QUE EXPONGAS TU DINERO Y TU TRABAJO.

McDonald's: HAMBURGUESAS O BIENES INMUEBLES/LOCALES COMERCIALES (?)

PRYCA: VENTA A PRECIO BAJO O INGRESOS FINANCIEROS POR DILATACIÓN DE PAGOS (?)

¿ANTE UN PAIS EN CRISIS? ¿ANTE UNA EMPRESA EN CRISIS?

¿REGALAR PESCADO CONGELADO Ó PROPORCIONAR/ALQUILAR CAÑA/RED DE PESCAR?  
(SUBVENCIONES A FONDO PERDIDO Ó FACILITAR TECNOLOGÍA)

1 CLIENTE SATISFECHO TE SUPONE [(+) SIETE CLIENTES MÁS.....(+)]

1 CLIENTE DESCONTENTO TE PUEDE SUPONER LA PÉRDIDA.....[(-)23 NO CLIENTES.....(-)]

## 2.3 ORGANIGRAMAS. ESTRUCTURACIÓN DE LA EMPRESA. TIPOS DE SOCIEDADES EMPRESARIALES.

**ORGANIGRAMA:** REPRESENTACIÓN GRÁFICA Y JERARQUICA DE LA ESTRUCTURA Y ORGANIZACIÓN DE UNA EMPRESA.

CONCEPTO DE ORGANIZACIÓN

**ORGANIZACIÓN;** UN CONJUNTO DE PERSONAS ORIENTADAS AL LOGRO DE UN FIN.

- UN GRUPO.
- AÚNAN SUS ESFUERZOS DE ALCANZAR UN OBJETIVO COMÚN (COLABORACIÓN).

HABRÁ QUE ESTRUCTURAR EL FUNCIONAMIENTO DE LA ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA MEDIANTE LA DIVISIÓN DEL TRABAJO Y LA COORDINACIÓN.

**LA EMPRESA COMO ORGANIZACIÓN (DE ABAJO HACIA ARRIBA):**

- EL NÚCLEO DE OPERACIONES
- LA LÍNEA MEDIA
- EL ÁPICE ESTRATÉGICO
- LA TECNOESTRUCTURA
- EL STAFF DE APOYO

**MECANISMOS DE COORDINACIÓN**

- ADAPTACIÓN MUTUA
- SUPERVISIÓN DIRECTA
- NORMALIZACIÓN

**MODELOS DE ESTRUCTURAS ORGANIZATIVAS**

- MODELO JERÁRQUICO O LINEAL: SE BASA EN EL PRINCIPIO DE LA JERARQUÍA Y UNIDAD DE MANDO Y AUTORIDAD.
- MODELO FUNCIONAL: SE BASA EN LA JERARQUÍA DE LOS MÁS ESPECIALIZADOS FUNCIONALMENTE, DE LOS QUE MÁS PREPARADOS ESTÁN. AUMENTA LA PRODUCTIVIDAD.
- MODELO DIVISIONAL: MODELO COMPLEJO DE GRANDES EMPRESAS, DONDE CADA PRODUCTO FUNCIONA COMO UNA EMPRESA PRÁCTICAMENTE INDEPENDIENTE.
- MODELO MATRICIAL: ES DE DOBLE ESTRUCTURA DE AUTORIDAD, DE GRAN COMPLEJIDAD, CON UN SISTEMA DE DOBLE AGRUPACIÓN, QUE PUEDE CREAR PROBLEMAS POR LA LUCHA POR EL PODER.

**(Factores de producción + empresario= [Tierra+trabajo+capital] x Empresario“gestión”)**

**LA EMPRESA** PUEDE DEFINIRSE COMO LA UNIDAD ECONÓMICA DE DECISIÓN QUE COMBINA UN CONJUNTO DE FACTORES FINANCIEROS, TÉCNICOS Y HUMANOS, LOCALIZADOS EN UNA O VARIAS UNIDADES TÉCNICAS Y FÍSICO-ESPACIALES, ORDENADOS SEGÚN LAS NORMAS DE UNA DETERMINADA ESTRUCTURA DE ORGANIZACIÓN, DIRIGIDOS EN BASE A CIERTA RELACIÓN ENTRE PROPIEDAD Y CONTROL, CON ÁNIMO DE ALCANZAR UNOS OBJETIVOS DETERMINADOS (“NORMALMENTE” LA OBTENCIÓN DEL MÁXIMO BENEFICIO). LA EMPRESA PUEDE SER PÚBLICA O PRIVADA.

### **EMPRESAS DE CARÁCTER SOCIETARIO: TIPOS DE SOCIEDADES EMPRESARIALES.**

- SOCIEDAD COLECTIVA: TODOS LOS SOCIOS TIENEN RESPONSABILIDAD ILIMITADA Y RESPONDER CON SU PATRIMONIO PERSONAL FRENTE A LOS ACREEDORES.
- SOCIEDAD COMANDITARIA: DERIVADA DE LA COLECTIVA, LOS SOCIOS RESPONDEN DE FORMA LIMITADA Y CON RESPECTO AL LÍMITE DE SU APORTACIÓN.
- SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA: SOCIEDAD CAPITALISTA DONDE SUS SOCIOS NO RESPONDEN PERSONALMENTE DE LAS OBLIGACIONES SOCIETARIAS, ÚNICAMENTE CON EL CAPITAL APORTADO.
- SOCIEDAD ANÓNIMA: SOCIEDAD CAPITALISTA LIMITADA AL PATRIMONIO SOCIAL, QUE SE DIVIDE EN ACCIONES PUDIENDO SER NEGOCIABLES EN BOLSA.
- SOCIEDAD COOPERATIVA: SOCIEDADES CREADAS PARA SATISFACER Y DEFENDER INTERESES DE LOS COMPONENTES DE DICHAS SOCIEDADES: COOPERATIVISTAS.
- SOCIEDAD PROFESIONAL: APROPIADA PARA ASOCIACIÓN ENTRE PROFESIONALES LIBERALES DE CARÁCTER PLURIDISCIPLINAR.

## 2.4 EL EMPRESARIO: PLANIFICACIÓN. GASTOS E INGRESOS

### EL EMPRESARIO

ES QUIEN ASUME EL RIESGO DEL NEGOCIO, O BIEN POR SER QUIEN COORDINA, DIRIGE Y CONTROLA LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL.

### LA FUNCIÓN DIRECTIVA

LA ADMINISTRACIÓN COMPRENDE CUATRO FUNCIONES: PLANIFICAR, ORGANIZAR, DIRIGIR Y CONTROLAR. DENTRO DE LA PLANIFICACIÓN ESTÁN LOS SIGUIENTES PUNTOS: PREVISIÓN, FIJACIÓN DE OBJETIVOS, PLANES, PROGRAMACIÓN, PRESUPUESTACIÓN.

LA **INNOVACIÓN** ES EL CONJUNTO DE RECURSOS Y ACTIVIDADES QUE TIENEN POR FINALIDAD OBTENER NUEVOS CONOCIMIENTOS CIENTÍFICOS Y TECNOLÓGICOS, EXPLOTANDO CON ÉXITO UNA IDEA NOVEDOSA EN EL SENO DE LA EMPRESA Y QUE LE APORTA COMPETITIVIDAD FRENTE A LAS DEMAS EMPRESAS DE LA COMPETENCIA.

- INNOVACIÓN TECNOLÓGICA: (DE PRODUCTO Y DE PROCESO)
- INNOVACIÓN EN MÉTODOS DE GESTIÓN
- INNOVACIÓN SOCIAL
- INNOVACIÓN MEDIOAMBIENTAL

**LIDERAZGO.** UN TIPO DE INFLUENCIA MEDIANTE EL CUAL LAS PERSONAS VOLUNTARIAMENTE OPTAN POR COLABORAR CON LOS OBJETIVOS EMPRESARIALES.

**ACTITUD ESTRATÉGICA:** LA VOLUNTAD DEL EMPRESARIO PARA LLEVAR A CABO LA ADAPTACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN Y DE LAS PERSONAS A LOS CAMBIOS DEL ENTORNO.

### FINANCIACIÓN

LA EMPRESA NECESITA RECURSOS FINANCIEROS PARA FINANCIAR LAS INVERSIONES NECESARIAS PARA REALIZAR SU ACTIVIDAD PRODUCTIVA, ASÍ COMO PARA HACER FRENTE A LOS PAGOS DE LOS GASTOS CORRIENTES.

### FINANCIACIÓN EXTERNA

TODAS AQUELLAS QUE PROCEDEN DEL EXTERIOR DE LA EMPRESA, ES DECIR, LOS RECURSOS FINANCIEROS NO GENERADOS EN EL SENO DE LA EMPRESA.

CARACTERÍSTICAS:

- RENTABILIDAD
- RIESGO
- LIQUIDEZ

### **MERCADO DE CRÉDITOS A CORTO PLAZO**

- OPERACIONES DE DESCUENTO COMERCIAL: CESIÓN A UNA ENTIDAD FINANCIERA DE UNOS TÍTULOS (LETRAS) VALORES REPRESENTATIVOS DE DERECHOS DE COBRO SOBRE EL CLIENTE O DEUDORES.
- CRÉDITO COMERCIAL: SE DERIVA DE LAS OPERACIONES DE COMPRA-VENTA, PUEDE CONLLEVAR EL PAGO DE INTERESES O SUPRESIÓN DE DESCUENTO, AUNQUE DEPENDIENDO DEL PLAZO PUEDE TENER UN COSTE NULO.
- FACTORING: TIPO DE OPERACIÓN MEDIANTE LA CUAL UNA EMPRESA CEDE, SEGÚN LAS CONDICIONES DE UN CONTRATO, LAS DEUDAS DE SUS CLIENTES POR UN PRECIO DETERMINADO.
- PÓLIZAS DE CRÉDITOS: ES UNA MODALIDAD DE CRÉDITO BANCARIO EN QUE EN FUNCIÓN DE LAS CONDICIONES ESTIPULADAS EN EL CONTRATO, LA EMPRESA HACE DISPOSICIÓN DEL CAPITAL ACREDITADO DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES.
- PRÉSTAMO A CORTO PLAZO: SUPONE UNA TRANSFERENCIA TEMPORAL DE PODER DE DISPOSICIÓN SOBRE UN CAPITAL A CAMBIO DEL COMPROMISO DE DEVOLVER AL ACREEDOR (BANCO) EL CAPITAL PRESTADO MÁS LOS INTERESES EN EL PLAZO PREFIJADO.

### **MERCADO DE CRÉDITOS A LARGO PLAZO**

- PRÉSTAMO A LARGO PLAZO: PLAZO DE DEVOLUCIÓN SUPERIOR AL PRÉSTAMO A CORTO PLAZO.
- EMPRÉSTITOS DE OBLIGACIONES: LAS OBLIGACIONES REPRESENTAN PARTES IGUALES DE UNA DEUDA CONTRAIGA POR LA EMPRESA Y CONTIENE A SU TITULAR LA CONDICIÓN DE ACREEDOR DE LA MISMA. EL COSTE ESTARÁ REPRESENTADO EN EL PAGO DE INTERESES Y/O EN PRIMAS DE EMISIÓN O REEMBOLSO.
- EMISIÓN DE ACCIONES: ES UNA FORMA DE OBTENER RECURSOS FINANCIEROS A LARGO PLAZO POR PARTE DE LA EMPRESA, BIEN PARA LA CREACIÓN DEL CAPITAL SOCIAL O BIEN PARA LA AMPLIACIÓN DEL MISMO CUANDO ÉSTE RESULTE INSUFICIENTE. LAS ACCIONES SON PARTES IGUALES DEL CAPITAL SOCIAL Y CONFIEREN A SU TITULAR LA CONDICIÓN DE SOCIO, POR LO QUE TENDRÁN DERECHOS ECONÓMICOS Y POLÍTICOS.
- LEASING: TIPO DE OPERACIÓN FINANCIERA A LARGO PLAZO (MÍNIMO 2 AÑOS). CONTRATO DE ARRENDAMIENTO DE BIENES CON OPCIÓN DE COMPRA.

### **FINANCIACIÓN INTERNA O AUTOFINANCIACIÓN**

PROCEDEN DE LOS BENEFICIOS RETENIDOS Y DE LAS AMORTIZACIONES.

- RESERVA LEGAL
- RESERVAS ESTATUTARIAS
- RESERVAS VOLUNTARIAS

LAS AMORTIZACIONES SON LA EXPRESIÓN CONTABLE DE ESA PÉRDIDA DE VALOR.

### **MÉTODOS DE AMORTIZACIÓN:**

- LINEAL: ESTE SISTEMA DE AMORTIZACIÓN SUPONE QUE EL BIEN SE VA DEPRECIANDO CONSTANTEMENTE DURANTE SU VIDA ÚTIL.
- SUMA DE DÍGITOS (MÉTODO DE CUOTAS DECRECIENTES, MÉTODO DE CUOTAS CRECIENTES).
- PORCENTAJE CONSTANTE: CONSISTE EN APLICAR, DE ACUERDO CON LA NORMATIVA FISCAL, UN DETERMINADO PORCENTAJE SOBRE EL VALOR NETO CONTABLE HASTA SU TOTAL AMORTIZACIÓN.

---

IMPORTANCIA DE LA UNIDAD DE MANDO

¿SE PUEDE DIRIGIR UNA EMPRESA EN EQUIPO O EN REGIMEN COOPERATIVO?

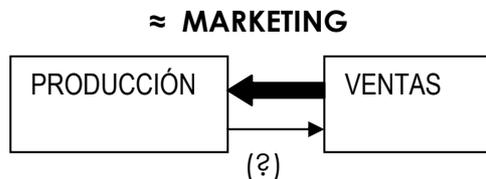
---

"IMAGINAR"/IDEAS.....PARA.....CREAR....."EMPRESA"  
(TALENTO/CREATIVIDAD/INNOVACIÓN/

(CASCO CON VENTILACIÓN/MUSICA # HORMIGÓN ARMADO CON VIRUTAS DE ACERO #  
SISTEMA AUTOMÁTICO DE RECOGIDA DE BASURA DENTRO DEL EDIFICIO # PLACAS  
FOTOVOLTAICAS MODULARES PARA FACHADAS # EDIFICIOS INTELIGENTES ... (?)

## 2.5 ANÁLISIS COYUNTURALES: FACTORES DE ÉXITO. PLAN DE NEGOCIO

- OFERTA Y DEMANDA
- CICLOS ECONÓMICOS
- INDICADORES (IPC, % PARO, PIB)
- % INDICADORES DEMOGRÁFICOS



EL ESTUDIO DE VIABILIDAD CONTEMPLA EL EQUILIBRIO ENTRE CINCO FACTORES:

### 1. LA IDEA

DESARROLLAR UNA IDEA PENSADA, INNOVADORA Y DIFERENCIADA ("DIBUJAR LA IDEA MEDIANTE CROQUIS A MANO ALZADA").

### 2. EL EMPRESARIO

DEBE TENER VISIÓN DE NEGOCIO, LIDERAZGO Y AMBICIÓN.

### 3. PLANIFICAR

LA IDEA SE DESARROLLARÁ EN UN PLAN DE ACCIÓN ESTRUCTURADO.

### 4. BUSCAR RECURSOS

CAPTAR LOS RECURSOS FINANCIEROS Y HUMANOS ADECUADOS.

### 5. GESTIONAR. ASEGURARSE QUE LA NUEVA EMPRESA ESTÁ BIEN GESTIONADA, QUE LA PLANIFICACIÓN SE EJECUTA DE FORMA ÓPTIMA.

---

ESQUEMA DEL TRABAJO PRACTICO (8 A4 + 2 A4 DEL PLAN DE NEGOCIO: 10 A4):

- 1) FACTORES DE ÉXITO (DIBUJO DE LA IDEA A MANO ALZADA).
- 2) ORGANIZACIÓN DEL NEGOCIO (ORGANIGRAMA).
- 3) AREA FINANCIERA (GRÁFICO DE INGRESOS/COSTES FIJOS Y GASTOS VARIABLES: UMBRAL DE RENTABILIDAD).
- 4) MARKETING Y DIRECCIÓN COMERCIAL ("ESCUCHAR" LA VOZ DEL MERCADO/CLIENTES).
- 5) RECURSOS HUMANOS (LOS MÍNIMOS POSIBLES).
- 6) DONDE INFORMARSE (BUSCAR BIBLIOGRAFIA Y APOYOS DOCUMENTALES).
- 7) LA AVENTURA DEL LANZAMIENTO EMPRESARIAL (DECISIÓN).
- 8) CONOCIMIENTO DE LOS CILOS ECONÓMICOS (PICO/VALLE).
- 9) **EL PLAN DE NEGOCIO.**

## 2.6 BALANCE DE SITUACIÓN “ACTIVOS (+) Y PASIVOS (-)”

### - PLAN GENERAL DE CONTABILIDAD VIGENTE. (ANEXO EN DOCUMENTACIÓN DE PRÁCTICAS TEMA 2)

SIRVE PARA CONOCER LA SITUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DE LA EMPRESA.

### - BALANCE DE SITUACIÓN

ES EL DATO DE CÓMO ESTÁ EL PATRIMONIO DE LA EMPRESA. ES EL REFLEJO DEL PATRIMONIO DE LA SOCIEDAD, ES DECIR, ES LA VALORACIÓN DE LA EMPRESA EN UN MOMENTO CONCRETO, Y CON LOS DATOS ORDENADOS SEGÚN UN DETERMINADO CRITERIO.

EL CRITERIO DE ORDENACIÓN QUE SIGUE EL PLAN GENERAL DE CONTABILIDAD CONSISTE EN ORDENAR EL ACTIVO DE MENOR A MAYOR LIQUIDEZ (LIQUIDEZ = FACILIDAD PARA CONVERTIR ACTIVOS EN DINERO).

### - ACTIVOS (+) (≈ ENTRA EN LA CARTERA)

PROPIEDADES FÍSICAS O DERECHOS QUE TIENEN VALOR ECONÓMICO (LA FÁBRICA, MAQUINARIA, VALORES, DINERO) “PROPIEDADES DE LA EMPRESA”.

1º- INMOVILIZADO INMATERIAL: AQUELLOS ELEMENTOS PATRIMONIALES INTANGIBLES (NO SE PUEDEN TOCAR CON LA MANO) REPRESENTADOS POR DERECHOS SUSCEPTIBLES DE VALORACIÓN ECONÓMICA (TRASPASO).

2º- INMOVILIZADO MATERIAL: AQUELLOS ELEMENTOS PATRIMONIALES QUE PUEDEN SER BIENES MUEBLES O INMUEBLES Y QUE SON TANGIBLES (TERRENOS, EDIFICIOS...)

3º- INMOVILIZADO FINANCIERO: ELEMENTOS PATRIMONIALES QUE FORMAN LA CARTERA DE INVERSIONES.

4º- EXISTENCIAS; SON TODAS LAS MERCANCÍAS, MATERIAS PRIMAS, MATERIALES... QUE SE UTILIZAN EN LA ACTIVIDAD ECONÓMICA.

5º- REALIZABLE: SON LOS DERECHOS DE COBRO QUE SE GENERAN EN EL DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD DEUDAS DE LOS CLIENTES CON LA EMPRESA.

6º- DISPONIBLE: ES LA TESORERÍA (DINERO EN EFECTIVO EN LAS CUENTAS CORRIENTES DE LIBRE DISPOSICIÓN).

- **PASIVOS (-) (≈ SALE DE LA CARTERA)**

DEUDAS U OBLIGACIONES FINANCIERAS CONTRAÍDAS CON OTRAS PERSONAS O EMPRESAS (Y ADEMÁS CAPITAL SOCIAL Y RESERVAS LEGALES) "GASTOS" DE LA EMPRESA + CAPITAL/RESERVAS.

1º- PASIVO NO EXIGIBLE: EL NETO (PARTIDAS DE LAS QUE NO SE DISPONDRÁ GENERALMENTE MIENTRAS CONTINÚE LA ACTIVIDAD DE LA EMPRESA).

2º- PASIVO EXIGIBLE A LARGO PLAZO: SON AQUELLAS OBLIGACIONES QUE SON EXIGIBLES EN UN PLAZO SUPERIOR A UN AÑO.

3º- PASIVO EXIGIBLE A CORTO PLAZO: AQUELLAS OBLIGACIONES EXIGIBLES A UN PLAZO MENOR DE UN AÑO.

- CAPITAL SOCIAL
- RESERVAS LEGALES

¿POR QUÉ EL PLAN GENERAL DE CONTABILIDAD "OBLIGA" A PONER EL CAPITAL SOCIAL Y RESERVAS LEGALES CON EL PASIVO/DEUDAS? (COMO GARANTIA DE SOLVENCIA, COMO...).

- **MARGEN DE MANIOBRA**

## **2.7 CUENTAS ANUALES “DEBE (-) Y HABER (+) (GASTOS (-)/ INGRESOS (+))”**

LAS CUENTAS ANUALES SE COMPONEN DE: EL BALANCE, LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS Y LA MEMORIA/INFORME DE GESTIÓN. ESTOS DOCUMENTOS FORMAN UNA UNIDAD Y DEBE SER REDACTADOS CON CLARIDAD, DEBEN MOSTRAR LA IMAGEN FIEL DEL PATRIMONIO, DE LA SITUACIÓN FINANCIERA Y DE LOS RESULTADOS DE LA EMPRESA.

LA INFORMACIÓN QUE CONTIENEN LAS CUENTAS ANUALES DEBEN DE TENER LAS SIGUIENTES CARACTERÍSTICAS; COMPRENSIBLE, RELEVANTE-SIGNIFICATIVA, FIABLE, COMPARABLE Y OPORTUNA.

### **FORMULACIÓN DE LAS CUENTAS ANUALES. (DEBE ≈ LO QUE SALE DEL BOLSILLO IZQUIERDO) (HABER ≈ LO QUE ENTRA EN EL BOLSILLO DERECHO)**

- LAS CUENTAS ANUALES DEBEN SER FORMALIZADAS Y ESTAR FIRMADAS POR EL EMPRESARIO O LOS ADMINISTRADORES DE LA SOCIEDAD EN EL PLAZO MÁXIMO DE TRES MESES DESDE EL CIERRE DEL EJERCICIO.
- DENTRO DEL MES SIGUIENTE DE LA APROBACIÓN DE LAS CUENTAS ANUALES, QUE TENDRÁ LUGAR DURANTE LOS SIGUIENTES SEIS MESES AL CIERRE DEL EJERCICIO, DEBEN SER DEPOSITADAS EN EL REGISTRO MERCANTIL.
- LAS CUENTAS ANUALES SE ELABORARÁN EXPRESANDO SUS VALORES EN UNIDADES, EN MILES O EN MILLONES DE EUROS, INDICÁNDOLO SEGÚN EL CASO.
- LAS SOCIEDADES DEBEN PRESENTAR LAS CUENTAS ANUALES EN MODELO DE ESTRUCTURA NORMALIZADA O EXTENDIDA.

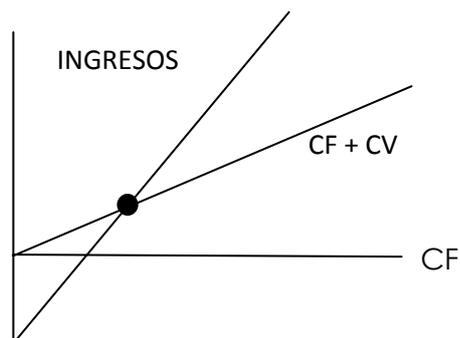
---

(PPR): CUENTAS TRIMESTRALES (PROFESIONAL LIBERAL):

- IVA
- PAGOS FRACCIONADOS PROPIOS
- RETENCIONES A COLABORADORES
- Y REPERCUSIONES DE ANUALES

- 
- CONTABILIDAD DE CLUB DE TENIS (VER DOCUMENTACIÓN PRÁCTICAS)
  - CONTABILIDAD DE COLEGIO PROFESIONAL (VER DOCUMENTACIÓN PRÁCTICAS)

## 2.8. CONTABILIDAD DE COSTES: DIRECTOS E INDIRECTOS. COSTES FIJOS Y VARIABLES.



UN **GASTO** ES EL VALOR EN TÉRMINOS MONETARIOS DE LOS ELEMENTOS CONSUMIDOS EN EL DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA.

EL **COSTE** ES LA VALORACIÓN DE LOS GASTOS EN QUE SE HA INCURRIDO O SERÁ NECESARIO INCURRIR EN EL FUTURO PARA LA OBTENCIÓN DE UN BIEN O SERVICIO.

### EL COSTE DE PRODUCCIÓN

SE OBTIENE AÑADIENDO AL PRECIO DE ADQUISICIÓN DE LAS MATERIAS PRIMAS Y OTROS MATERIALES CONSUMIBLES, LOS COSTES DIRECTAMENTE IMPUTABLES AL PRECIO.

### EL PRECIO DE ADQUISICIÓN

EL PRECIO DE ADQUISICIÓN COMPRENDERÁ EN CONSIGNADO EN LA FACTURA DE COMPRA MÁS TODOS LOS GASTOS ADICIONALES QUE SE PRODUZCAN HASTA QUE LOS BIENES ESTÁN EN CONDICIONES DE UTILIZACIÓN COMO SON GASTOS DE TRANSPORTE O FLETE, COMISIONES, SEGURO, ETC.

### OBJETIVOS DE COSTE

OBJETIVO DE COSTE COMO CUALQUIER ACTIVIDAD PARA LA QUE SE NECESITA UNA MEDIDA PARTICULAR Y CONCRETA DE SU COSTE, PARA TOMA DE DECISION DE PRECIO DE VENTA.

- **COSTES DIRECTOS**  
SE PUEDEN VINCULAR DE FORMA DIRECTA A UN OBJETIVO DE COSTE (EJEMPLO: COSTES DIRECTOS EN PRECIOS DESCOMPUESTOS).
- **COSTES INDIRECTOS**  
SU VINCULACIÓN A UN OBJETIVO DE COSTE DEBE REALIZARSE NECESARIAMENTE A TRAVÉS DE MÉTODOS DE REPARTO (EJEMPLO: COSTES INDIRECTOS EN PRECIOS DESCOMPUESTOS).

## **ELEMENTOS DEL COSTE DE UN PRODUCTO**

- COSTES DE MATERIAL DIRECTO: COSTE DE LA MATERIA PRIMA.
- COSTES DE MANO DE OBRA DIRECTA: EL COSTE DE LA MANO DE OBRA QUE SE PUEDE ASIGNAR DE FORMA DIRECTA AL PRODUCTO PORQUE INTERVIENE DIRECTAMENTE EN LA PRODUCCIÓN.
- COSTES GENERALES DIRECTOS: COSTES DIRECTOS AL PRODUCTO QUE NO SON DE MATERIA PRIMA NI DE MANO DE OBRA (MAQUINA QUE SOLO SE EMPLEA PARA ESTE PRODUCTO).
- COSTES INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN: SE RECOGEN LOS COSTES QUE NO HAN TENIDO CABIDA EN LAS TRES ANTERIORES.

## **COSTES VARIABLES**

ESTOS COSTES VARÍAN EN PROPORCIÓN A CAMBIOS EN EL NIVEL DE ACTIVIDAD DE LA EMPRESA (COMPRA DE ARCILLA PARA FABRICA DE LADRILLOS).

## **CONCEPTO DE CONTABILIDAD. PLAN GENERAL DE CONTABILIDAD.**

ES UNA TÉCNICA EMPRESARIAL QUE PERMITE LLEGAR A CONOCER EN CUALQUIER MOMENTO Y DE FORMA SISTEMÁTICA LA SITUACIÓN Y EVOLUCIÓN DE LA REALIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA DE LA EMPRESA. PERSIGUE DOS OBJETIVOS:

- 1- CONOCER LA SITUACIÓN DEL PATRIMONIO EMPRESARIAL. SE PLASMA EN UN BALANCE DE SITUACIÓN (ACTIVO Y PASIVO).
- 2- CONTROLAR EL RESULTADO DE LA GESTIÓN DE LA EMPRESA DURANTE UN PERIODO DETERMINADO. PLASMADO EN UN BLOC DENOMINADO CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.

## **PLAN GENERAL DE CONTABILIDAD**

- PRINCIPIOS CONTABLES
- CUADRO DE CUENTAS
- DEFINICIÓN Y RELACIONES CONTABLES
- CUANTAS ANUALES
- NORMAS DE VALORACIÓN

## PRINCIPIOS CONTABLES QUE RIGEN EL PLAN GENERAL DE CONTABILIDAD

- PRINCIPIO DE PRUDENCIA
  - PRINCIPIO DE EMPRESA
  - PRINCIPIO DE REGISTRO
  - PRINCIPIO DEL PRECIO DE ADQUISICIÓN
  - PRINCIPIO DEL DEVENGO
  - PRINCIPIO DE CORRELACIÓN DE INGRESOS Y GASTOS
  - PRINCIPIO DE NO COMPENSACIÓN
  - PRINCIPIO DE CONFORMIDAD
  - PRINCIPIO DE IMPORTANCIA RELATIVA
- 
- **CUADRO DE CUENTAS:** CONTIENE GRUPOS, SUB-GRUPOS Y CUENTAS PARA FACILITAR EL REGISTRO HOMOGENEIZADO DE LOS HECHOS CONTABLES.
  
  - **DEFINICIONES Y RELACIONES CONTABLES:** COMPLEMENTAN EL CUADRO DE CUANTAS AL DAR CONTENIDO A LAS MISMAS EN VIRTUD DE LAS DEFINICIONES QUE SE INCORPORAN.
  
  - **CUENTAS ANUALES:** RECOGEN LOS REQUISITOS PARA FORMULAR LOS MODELOS DE CUENTAS ANUALES.
  
  - **NORMAS DE VALORACIÓN:** CONTIENEN LOS CRITERIOS DE VALORACIÓN DE LOS ELEMENTOS PATRIMONIALES.

## PATRIMONIO

ES EL CONJUNTO DE BIENES, DERECHOS Y OBLIGACIONES QUE POSEE LA EMPRESA.

- **PATRIMONIO NETO:** DIFERENCIA ENTRE LOS BIENES Y DERECHOS DE LA EMPRESA Y SU PASIVO EXIGIBLE (OBLIGACIONES FINANCIERAS EXIGIBLES Y CONTRAIDAS CON OTRAS PERSONAS Ó EMPRESAS).

## BALANCE DE SITUACIÓN

ES EL DATO DE CÓMO ESTÁ EL PATRIMONIO DE LA EMPRESA. ES EL REFLEJO DEL PATRIMONIO DE LA SOCIEDAD, ES DECIR, ES LA VALORACIÓN EN UN MOMENTO CONCRETO Y ORDENADO SEGÚN UN DETERMINADO CRITERIO.

EL CRITERIO DE ORDENACIÓN QUE SIGUE EL PLAN GENERAL DE CONTABILIDAD CONSISTE EN ORDENAR EL ACTIVO DE MENOR A MAYOR LIQUIDEZ (LIQUIDEZ = FACILIDAD PARA CONVERTIR EN DINERO).

- **ACTIVOS (+) (≈ ENTRA EN LA CARTERA)**

PROPIEDADES FÍSICAS O DERECHOS QUE TIENEN VALOR ECONÓMICO (LA FÁBRICA, MAQUINARIA, DINERO).

1º- INMOVILIZADO INMATERIAL: AQUELLOS ELEMENTOS PATRIMONIALES INTANGIBLES REPRESENTADOS POR DERECHOS SUSCEPTIBLES DE VALORACIÓN ECONÓMICA (TRASPASO).

2º- INMOVILIZADO MATERIAL: AQUELLOS ELEMENTOS PATRIMONIALES QUE PUEDEN SER BIEN MUEBLE O INMUEBLE Y QUE SON TANGIBLES (TERRENOS, EDIFICIOS...).

3º- INMOVILIZADO FINANCIERO: ELEMENTOS PATRIMONIALES QUE FORMAN LA CARTERA DE INVERSIONES.

4º- EXISTENCIAS; SON TODAS LAS MERCANCÍAS, MATERIAS PRIMAS, MATERIALES... QUE SE UTILIZAN EN LA ACTIVIDAD ECONÓMICA.

5º- REALIZABLE: SON LOS DERECHOS DE COBRO QUE SE GENERAN EN EL DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD DEUDAS DE LOS CLIENTES CON LA EMPRESA.

6º- DISPONIBLE; ES LA TESORERÍA (DINERO EN EFECTIVO EN LAS CUENTAS CORRIENTES DE LIBRE DISPOSICIÓN).

- **PASIVO (-) (≈ SALE DE LA CARTERA)**

DEUDAS U OBLIGACIONES FINANCIERAS CONTRAIDAS CON OTRAS PERSONAS O EMPRESAS (Y ADEMÁS CAPITAL SOCIAL Y RESERVAS LEGALES).

1º- PASIVO NO EXIGIBLE: EL NETO (PARTIDAS DE LAS QUE NO SE DISPONDRÁ GENERALMENTE MIENTRAS CONTINÚE LA ACTIVIDAD DE LA EMPRESA).

2º- PASIVO EXIGIBLE A LARGO PLAZO: SON AQUELLAS OBLIGACIONES QUE SON EXIGIBLES EN UN PLAZO SUPERIOR A UN AÑO.

3º- PASIVO EXIGIBLE A CORTO PLAZO: AQUELLAS OBLIGACIONES EXIGIBLES A UN PLAZO MENOR A UN AÑO.

**EL LIBRO DIARIO**

ES UN LIBRO EN EL QUE SE REGISTRAN TODOS LOS DERECHOS CONTABLES POR RIGUROSO ORDEN CRONOLÓGICO.

EL LIBRO MAYOR RECOGE LA INFORMACIÓN DEL LIBRO DIARIO.

**BALANCE DE COMPROBACIÓN DE SUMAS Y SALDOS**

ES LA RELACIÓN DE TODAS LAS CUENTAS DEL LIBRO MAYOR CON LAS SUMAS TOTALES DE LOS MOVIMIENTOS REGISTRADOS EN EL DEBE Y EL HABER.

## **LAS CUENTAS DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS**

LAS CUENTAS DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS ES EL DOCUMENTO CONTABLE QUE MUESTRA EL RESULTADO ECONÓMICO OBTENIDO POR LA EMPRESA EN UN DETERMINADO PERIODO TANTO POR SERVICIOS COMO POR INGRESOS. PARA OBTENER INGRESOS SE NECESITA INCURRIR EN UNOS GASTOS. LA DIFERENCIA ENTRE LOS INGRESOS Y LOS GASTOS DARÁ LUGAR A LA OBTENCIÓN DE UN RESULTADO QUE PUEDE SER BENEFICIO O PÉRDIDA

(I - G = BENEFICIOS O PERDIDAS).

- 1- RESULTADO DE EXPLOTACIÓN
- 2- RESULTADO FINANCIERO
- 3- RESULTADO DE LAS ACTIVIDADES ORDINARIAS
- 4- RESULTADO DE LAS ACTIVIDADES EXTRAORDINARIAS

## **CUENTAS ANUALES**

LAS CUENTAS ANUALES SE COMPONEN DE: EL BALANCE, CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS Y LA MEMORIA. ESTOS DOCUMENTOS FORMAN UNA UNIDAD Y DEBEN SER REDACTADOS CON CLARIDAD, DEBEN MOSTRAR LA IMAGEN FIEL DEL PATRIMONIO, DE LA SITUACIÓN FINANCIERA Y DE LOS RESULTADOS DE LA EMPRESA.

LA INFORMACIÓN QUE CONTIENEN LAS CUENTAS ANUALES DEBEN DE TENER LAS SIGUIENTES CARACTERÍSTICAS: COMPRENSIBLE, RELEVANTE-SIGNIFICATIVA, FIABLE, COMPARABLE Y OPORTUNA.

## **FORMULACIÓN DE LAS CUENTAS ANUALES**

**(DEBE ≈ LO QUE SALE DEL BOLSILLO IZQUIERDO)**

**(HABER ≈ LO QUE ENTRA EN EL BOLSILLO DERECHO)**

- LAS CUENTAS ANUALES DEBEN SER FORMALIZADAS Y ESTAR FIRMADAS POR EL EMPRESARIO O LOS ADMINISTRADORES DE LA SOCIEDAD EN EL PLAZO MÁXIMO DE 3 MESES DESDE EL CIERRE DEL EJERCICIO.
- DENTRO DEL MES SIGUIENTE DE LA APROBACIÓN DE LAS CUENTAS ANUALES, QUE TENDRÁ LUGAR DURANTE LOS SIGUIENTES SEIS MESES AL CIERRE DEL EJERCICIO, DEBEN SER DEPOSITADAS EN EL REGISTRO MERCANTIL.
- LAS CUENTAS ANUALES SE ELABORAN EXPRESANDO SUS VALORES EN UNIDADES, EN MILES O EN MILLONES DE EUROS, INDICÁNDOLO SEGÚN EL CASO.
- LAS SOCIEDADES DEBEN PRESENTAR LAS CUENTAS ANUALES EN MODELO DE ESTRUCTURA NORMALIZADA O EXTENDIDA.

## **LA CONTABILIDAD DE LOS COSTES**

TIENE UN CARÁCTER INTERNO. GENERA INFORMACIÓN RELATIVA A LOS COSTES PARA USO INTERNO DE LA DIRECCIÓN, QUE LA UTILIZA PARA PLANIFICAR LAS OPERACIONES, CONTROLAR LOS PROPIOS COSTES, APOYAR LA TOMA DE DECISIONES INTERNAS Y MOTIVAR EL FACTOR HUMANO.

## **OBJETIVOS:**

- MEDIR Y VALORAR; EL COSTE DE LOS PRODUCTOS, SERVICIOS O UNIDADES DE LA ACTIVIDAD, A EFECTOS DE LA VALORACIÓN DE EXISTENCIAS.
- ANALIZAR LOS COSTES, CLASIFICANDO LAS RELACIONES QUE EXISTEN ENTRE ELLOS Y CADA UNO DE LOS RECURSOS PRODUCTIVOS UTILIZADOS EN LA TRANSFORMACIÓN.
- REGISTRA: LOS COSTES, CLASIFICANDO Y ASIGNANDO LOS MISMOS A LOS CORRESPONDIENTES OBJETIVOS DE COSTE.
- INFORMAR; SOBRE LOS COSTES, POR MEDIO DE LA AGREGACIÓN, COMUNICACIÓN E INTERPRETACIÓN DE LA INFORMACIÓN A LAS PARTES INTERESADAS DE LA EMPRESA, SIRVIENDO DE BASE PARA LA PLANIFICACIÓN Y CONTROL DE LA ACTIVIDAD INTERNA.

## **COSTES VARIABLES**

ESTOS COSTES VARIAN EN PROPORCIÓN A LOS CAMBIOS (AUMENTO/DISMINUCIÓN) EN EL NIVEL DE PRODUCCIÓN DE LA EMPRESA (POR EJEMPLO COMPRA DE ARCILLA PARA FABRICAR LADRILLOS).

## **COSTES FIJOS**

NO SE MODIFICAN CUANTITATIVAMENTE CUANDO EXISTEN VARIACIONES EN EL NIVEL DE ACTIVIDAD.

EL COSTE FIJO UNITARIO SE OBTIENE DIVIDIENDO EL COSTE FIJO TOTAL ENTRE EL NIVEL DE ACTIVIDAD.

- COSTES FIJOS INEVITABLE O AUTORIZADOS, SURGEN COMO CONSECUENCIA DE DECISIONES O CONTRATOS PASADOS. COSTES FIJOS DE OPERACIONES, SON NECESARIOS PARA EL MANTENIMIENTO DE LOS ACTIVOS Y PARA OPERAR CON LOS MISMOS.
- COSTES FIJOS EVITABLES O DISCRECIONALES, SE GENERA EN EL CORTO PLAZO Y NO ESTÁN RELACIONADOS CON EL NIVEL DE ACTIVIDAD DE LA EMPRESA.

## **COSTES DE PRODUCTO**

LOS COSTES RELACIONADOS CON EL PROCESO DE PRODUCCIÓN QUE AÑADEN VALOR A LOS PRODUCTOS OBTENIDOS, Y QUE GENERAN O PUEDEN GENERAR INGRESOS (MATERIAL, MANO DE OBRA).

## **COSTES DEL PERIODO**

LOS COSTES QUE NO FORMAN PARTE DEL COSTE DEL PRODUCTO Y QUE NO GENERAN INGRESOS SE DENOMINAN COSTES DEL PERIODO (PUBLICIDAD, LOS DE PERSONAL COMERCIAL Y DE ADMINISTRACIÓN, ETC.)

LA MATERIA PRIMA APLICADA A UN PROCESO DE TRANSFORMACIÓN EN UN EJERCICIO ECONÓMICO SE ENCUENTRA EN ALGUNO DE LOS ESTADOS SIGUIENTES:

- EN UN ESTADO PREVIO
- PARCIALMENTE TRANSFORMADA
- TERMINADA
- VENDIDA

## **INVENTARIOS PERMANENTES**

LAS ENTRADAS Y SALIDAS DE EXISTENCIAS QUE SE PRODUCEN EN LOS ALMACENES DE LA EMPRESA DEBEN SER REGISTRADAS A FIN DE LLEVAR UN CONTROL DE LOS MOVIMIENTOS ALLÍ PRODUCIDOS.

CUANDO EN LOS REGISTROS, ADEMÁS DE LAS CANTIDADES, INCLUIAMOS LOS PRECIOS DE ADQUISICIÓN DE LOS MATERIALES, ESTAMOS ANTE UN INVENTARIO PERMANENTE CONTABLE.

## **LA HOJA DE COSTES**

UN DOCUMENTO RESUMEN DEL COSTE DENOMINADO HOJA DE COSTES. CONTENDRÁ LA ACUMULACIÓN DE COSTES PARA CADA UNO DE LOS TRABAJOS REALIZADOS.

## **EL UMBRAL DE RENTABILIDAD**

PUNTO MUERTO O UMBRAL DE RENTABILIDAD, DEFINE EL VOLUMEN DE VENTAS NECESARIO PARA QUE LA EMPRESA CUBRA LA TOTALIDAD DE SUS COSTES SIN OBTENER NI BENEFICIOS NI PÉRDIDAS.

## **MARGEN DE MANIOBRA**

### EJEMPLO PRÁCTICO:

¿CUÁNTOS m<sup>2</sup> DE ESTRUCTURA? TENDRIA QUE EJECUTAR AL MES UNA EMPRESA CON 6.000 €/mes DE COSTES FIJOS Y QUE COBRA A 100 €/m<sup>2</sup> DE ESTRUCTURA (PVP), SABIENDO QUE SUS COSTES VARIABLES DE PRODUCCIÓN, SON DIRECTOS POR m<sup>2</sup> 60 €/m<sup>2</sup> MAS 10% DE COSTES INDIRECTOS (CD + CI = 60 + 10% = 66€/m<sup>2</sup>), Y ELLO PARA ALCANZAR EL UMBRAL DE RENTABILIDAD.

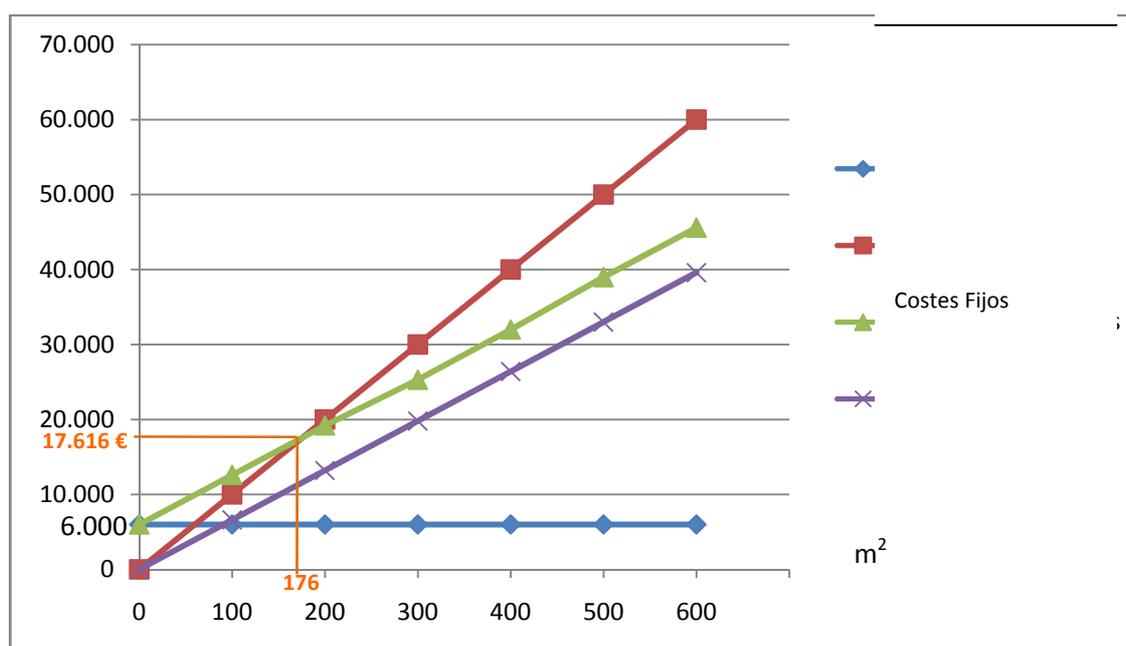
$$(\text{?}) \text{ m}^2/\text{mes} = \frac{\text{Costes fijos}}{(\text{PVP} - \text{COSTES DIRECTOS} + \text{INDIRECTOS})} = \frac{6.000 \text{ €}}{34 \text{ €}} = 176 \text{ m}^2/\text{mes}$$

---

¿Y SI LA EMPRESA PRETENDE OBTENER 15.000 €/mes DE BENEFICIOS?

$$(\text{?}) \text{ m}^2/\text{mes} = \frac{\text{Costes fijos} + \text{BENEFICIOS}}{(\text{PVP} - \text{COSTES DIRECTOS} + \text{INDIRECTOS})} = \frac{6.000 \text{ €} + 15.000 \text{ €}}{34 \text{ €}} = 618 \text{ m}^2/\text{mes}$$

(100-66)



## 2.9 MARKETING Y DIRECCIÓN COMERCIAL

### EMPRESA

UNIDAD ECONÓMICA QUE COMBINA UN CONJUNTO DE FACTORES DEBIDAMENTE ESTRUCTURADOS PARA ALCANZAR UNOS OBJETIVOS DETERMINADOS (NO SÓLO OBTENER BENEFICIOS ECONÓMICOS).

### ORGANIZACIÓN

CONJUNTO DE PERSONAS ORIENTADAS AL LOGRO DE ALGO O PERSIGUIENDO UN FIN.

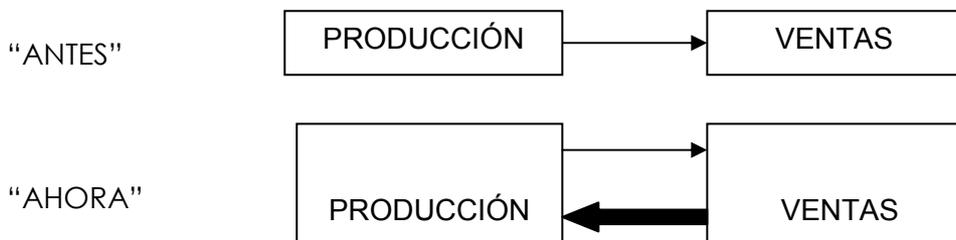
### ORGANIGRAMAS LINEALES

SE BASA EN LA JERARQUÍA O RELACIÓN SUPERIOR SUBORDINADO, TRANSMISORA DE ÓRDENES.

### STAFF

AYUDA, ASESORAMIENTO Y OTRAS ACTIVIDADES AUXILIARES DE LA EMPRESA.

### MARKETING



CONSISTE EN NO CONSIDERAR COMO SEPARADAS LAS ACTIVIDADES PREVIAS DE PRODUCCIÓN Y LAS POSTERIORES DE VENTAS, QUE CIERRA EL CICLO QUE COMIENZA Y TERMINA EN EL CLIENTE.

DETECTAR LAS NECESIDADES DE LOS CONSUMIDORES Y BUSCAR LAS VÍAS PARA SATISFACERLAS (BIENES, SERVICIOS, PRODUCTOS).

"DISEÑO DE PRODUCTOS A LA CARTA."

### EN VIVIENDAS

SE HA DE INVESTIGAR LAS NECESIDADES Y PRECIOS QUE ESTÁN DISPUESTOS A PAGAR LOS CLIENTES. (¡¡HIPOTECAS HEREDITARIAS A 30/40....60 AÑOS!!)

TRES LÍNEAS DE ACTUACIÓN:

- ESCUCHAR A LOS CLIENTES (PREGUNTA NORMAL: ¿CUANTO SE PAGA AL MES DE HIPOTECA?)
- ESTUDIAR EL SECTOR
- LAS RELACIONES PÚBLICAS → MARKETING "MIX" - PRECIO
  - PUBLICIDAD
  - DISTRIBUCIÓN
  - COMUNICACIÓN
  - POSTVENTA

## 2.10 LA DIRECCIÓN TÉCNICA: ACUERDO Y NEGOCIACIÓN

LA DIRECCIÓN TÉCNICA  $\equiv$  NEGOCIACIÓN + TÉCNICA + TACTO

LA MAYORÍA DE LAS PERSONAS TIENE A PENSAR EN TÉRMINOS DE DICOTOMÍA: FUERTE O DÉBIL, RUDO O SUAVE, GANAR O PERDER, PERO ESTE TIPO DE PENSAMIENTO ES DEFECTUOSO.

LA NEGOCIACIÓN ES UN MEDIO BÁSICO DE CONSEGUIR DE LOS DEMÁS AQUELLO QUE USTED DESEA. SE TRATA DE UNA COMUNICACIÓN DE IDA Y VUELTA, DISEÑADA PARA ALCANZAR UN ACUERDO, CUANDO USTED Y LA OTRA PARTE COMPARTEN ALGUNOS INTERESES Y TIENEN OTROS QUE SON OPUESTOS.

EL PROCESO DE LA NEGOCIACIÓN ES FUNDAMENTALMENTE PSICÓLOGO. LOS BUENOS NEGOCIADORES SABEN PERCIBIR Y CONCEDER FÁCILMENTE LOS PUNTOS QUE MÁS IMPORTAN A LA OTRA PARTE, AL TIEMPO QUE PRESIONAN PARA CONSEGUIR AQUELLOS OTROS QUE NO SE HALLAN TAN CARGADOS EMOCIONALMENTE.

### 1ª VISITA DE OBRA CON TUTOR:

(MIRADA ATENTA, SILENCIO CAUTELOSO.....)

---

(DE TODO PROBLEMA EXISTEN AL MENOS TRES SOLUCIONES, LA CUESTIÓN "CLAVE" CONSISTE EN ELEGIR LA MEJOR DE LAS TRES SOLUCIONES POSIBLES...)

### 1ª VISITA A LA OBRA SOLO/A:

¿Y USTED QUE HA PENSADO? (TIENEN PENSADAS DOS Ó TRES POSIBLES SOLUCIONES...)

(PREGUNTA INTELIGENTE A LOS ENCARGADOS DE LAS OBRAS ANTE UN PROBLEMA DE OBRA Y/O UNA SOLUCIÓN CONSTRUCTIVA)

(POR DONDE SE COLOCA EL MALLAZO EN LOS FORJADOS, POR ARRIBA O POR DEBAJO DE LOS NEGATIVOS)

VISITAS "TÉCNICAS" A LAS OBRAS: NATURALIDAD, NI MUY TIMIDO NI MUY "ENTERADO"... "TACTO".

.....¿y usted que ha pensado?.....(Respuesta al encargado de la obra cuando te plantea una duda táctica....., si reitera la pregunta, la posible respuesta podría ser una de las "tres" soluciones que el ya tiene pensadas.....SE TRATARÍA DE "ACERTAR" cuál de las tres es la MÁS IDÓNEA Y CORRECTA "TECNICAMENTE".

## 2.11 LA PRÁCTICA PROFESIONAL/ TÉCNICAS Y CIENCIAS AFINES CON LA ECONOMIA.

LIBERAL/ ASALARIADO/ FUNCIONARIO/ EMPRESARIO/ INVESTIGACIÓN/...

### **LIBERAL:**

- AUTÓNOMO
- EQUIPO DE COLABORADORES

### **ASALARIADO:**

EMPRESAS FABRICANTES DE MATERIALES

- EMPRESAS PROMOTORAS
- EMPRESAS CONSTRUCTORAS
- EMPRESAS DE TASACIONES
- EMPRESAS ASEGURADORAS

### **FUNCIONARIO:**

- MOPU
- COMUNIDAD AUTÓNOMA
- AYUNTAMIENTOS
- ORGANISMOS OFICIALES...

### **EMPRESARIO**

- CONSTRUCTORA
- PROMOTORA
- SUMINISTRADORA DE MATERIALES

### **INVESTIGACIÓN**

- (I + D + i)
- ENSEÑANZA / DOCENCIA
- PATENTES / MARCAS

### **TÉCNICAS Y CIENCIAS AFINES CON LA ECONOMÍA:**

- FILOSOFIA
- HISTORIA
- DERECHO
- TECNOLOGIA
- GEOGRAFIA
- ANTROPOLOGIA
- SOCIOLOGIA
- PSICOLOGIA
- DIBUJO
- ECONOMETRÍA

## 2.12 EL PROYECTO TÉCNICO. EL PROYECTO EMPRESARIAL. EL SECTOR ASEGURADOR

**PROYECTO TÉCNICO:** MEMORIA + PLIEGO + PLANOS + PRESUPUESTO.

### MEMORIA

CONSTITUYE EL DOCUMENTO Nº 1 DE UN PROYECTO, FORMANDO LA PARTE NARRATIVA DESCRIPTIVA Y EXPLICATIVA DEL MISMO.

#### CLASES DE MEMORIAS

LA MEMORIA EXPOSITIVA RELACIONA Y EXPONE EL OBJETO PRIMORDIAL DEL PROYECTO, COMO PUEDE SER: DEFINICIÓN, FINALIDAD, PROPIEDAD, SOLAR O TERRENO, PROGRAMA DE NECESIDADES, SOLUCIÓN ADOPTADA, ETC.

LA **JUSTIFICATIVA** PRUEBA CON RAZONAMIENTOS LOS ASPECTOS DEL PROYECTO FUNCIONALES, FORMALES, CONSTRUCTIVOS Y ECONÓMICOS, ASÍ COMO LOS URBANÍSTICOS.

LA **DESCRIPTIVA** DESCRIBE TODAS LAS SOLUCIONES CONCRETAS QUE SATISFACEN EL TRABAJO: CIMENTACIÓN, ESTRUCTURA, CUBIERTA, MATERIALES, SUPERFICIES, ETC.

LA **ESPECÍFICA** DESCRIBE LOS CÁLCULOS Y CARACTERÍSTICAS DE ESTRUCTURA, CIMENTACIÓN, INSTALACIONES ELEMENTOS CONSTRUCTIVOS IMPORTANTES, ETC.

LOS **ANEXOS**, EN LOS CASOS DE QUE SEA FASE DE EJECUCIÓN, PUEDEN SER LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS HORMIGONES, DE ACUERDO CON LA INSTRUCCIÓN EHE, CÁLCULO Y JUSTIFICACIÓN DEL COEFICIENTE KG, ETC... ADEMÁS DE CUALQUIER OTRO QUE LA LEGISLACIÓN AL RESPECTO ASÍ LO DETERMINE EN CADA MOMENTO (CTE).

## **PLIEGO DE CONDICIONES**

EL DOCUMENTO Nº 2 DE UN PROYECTO INCLUYE TODAS LAS PRESCRIPCIONES SOBRE MEDIDAS, CALIDADES Y OTRAS CARACTERÍSTICAS DE LOS MATERIALES Y DE LA EJECUCIÓN. ESTE ÚLTIMO PUNTO REGULA LAS RELACIONES ENTRE LAS PARTES CONTRATANTES QUE INTERVIENEN EN UNA OBRA Y QUE SON LA PROPIEDAD, LA CONTRATA Y LA DIRECCIÓN FACULTATIVA Y QUE SIRVEN DE BASE AL CONTRATO DE UNA OBRA.

- **PLIEGO DE CONDICIONES GENERALES DE ÍNDOLE TÉCNICA**  
ESTA PARTE REGULA Y DEFINE LAS CONDICIONES GENERALES DE LOS MATERIALES Y SISTEMAS CONSTRUCTIVOS, PRUEBAS Y ENSAYOS DE LOS MISMOS PARA SU RECEPCIÓN FINAL DE EJECUCIÓN Y LAS NORMAS DE MEDICIÓN Y VALORACIÓN DE LOS TRABAJOS.
- **PLIEGO DE CONDICIONES GENERALES DE ÍNDOLE FACULTATIVA**  
REGULA LAS CONDICIONES QUE DEBEN ESTABLECERSE PARA LA CORRECTA DIRECCIÓN DE LAS OBRAS, TANTO OBLIGACIONES Y DERECHOS DEL CONTRATISTA, COMO LA FORMA DE LLEVAR A CABO LOS TRABAJOS, RECEPCIONES, ETC.
- **PLIEGO DE CONDICIONES GENERALES DE ÍNDOLE ECONÓMICA**  
TRATA DEL COSTE Y PAGO DE LAS OBRAS, PLAZOS DE EJECUCIÓN, GARANTÍAS, FIANZAS, INDEMNIZACIONES, ETC., ES DECIR, TODAS LAS MATERIAS RELACIONADAS PARA SATISFACER EL IMPORTE DEL TRABAJO CONTRATADO.
- **PLIEGO DE CONDICIONES DE ÍNDICE LEGAL**  
SE REFIERE A FORMAS DE CONTRATO, SISTEMA DE EJECUCIÓN DE LAS OBRAS, ARBITRAJES, ACCIDENTES, ETC.

## **PLANOS**

LOS PLANOS SON LA REPRESENTACIÓN GRÁFICA DE UNA OBRA A REALIZAR O CONSTRUCCIÓN. LOS PLANOS INTEGRAN EL DOCUMENTO Nº 3 DE UN PROYECTO, Y DEBEN REPRESENTAR EN CONJUNTO Y EN DETALLE CADA UNO DE LOS ELEMENTOS DE LA OBRA, DETERMINANDO SU FORMA Y DIMENSIONES CON LAS COTAS PRECISAS PARA QUE NO SEA NECESARIO REALIZAR MEDIDA ALGUNA SOBRE LOS MISMOS.

CONDICIONES QUE DEBEN REUNIR LOS PLANOS:

- BIEN DELINEADOS
- CLAROS
- MANEJABLES
- ORDENADOS

## **PRESUPUESTO**

DOCUMENTO Nº 4: ES EL CÁLCULO ANTICIPADO DEL COSTE DE UNA OBRA Y QUE SIRVE DE BASE PARA SU POSTERIOR CONTRATACIÓN Y EJECUCIÓN. EL MÉTODO DE CÁLCULO DEL COSTE ESTÁ EN RELACIÓN DIRECTA CON LA FASE DEL PROYECTO. (PREDIMENSIONADO/PRECIOS COMPUESTOS/PRECIOS DESCOMPUESTOS)

## PROYECTO EMPRESARIAL ≈ PROYECTO TÉCNICO APLICADO AL SECTOR ECONÓMICO CORRESPONDIENTE (1º/2º/3º ó 4º)

### FASES DEL PROYECTO TÉCNICO/EMPRESARIAL:

- ESTUDIOS PREVIOS "IDEAS PREVIAS"
- ANTEPROYECTO "IDEA CONCRETA"
- PROYECTO BASICO (EL PLAN DE NEGOCIO)
- PROYECTO DE EJECUCIÓN (PUESTA EN MARCHA DE LA EMPRESA)
- DIRECCIÓN DE OBRA/(PRODUCCIÓN)
- LIQUIDACIÓN Y RECEPCIÓN DE OBRA (LIQUIDACIÓN DE LA EMPRESA)

### **EL SECTOR ASEGURADOR**

ES PRECEPTIVA LA CONTRATACIÓN POR PARTE DE LOS PROMOTORES INMOBILIARIOS DE UN SEGURO DECENAL, COMO GARANTÍA DE LOS POSIBLES DAÑOS QUE PUDIERAN PRODUCIRSE EN LOS INMUEBLES EN CUANTO A SU CIMENTACIÓN Y ELEMENTOS ESTRUCTURALES. EL FIN DE ESTA MEDIDA BUSCA GARANTIZAR LA ESTABILIDAD DEL EDIFICIO DURANTE UN PERIODO **DE 10 AÑOS.**

ASIMISMO LA LOE DETERMINA, EN SU DISPOSICIÓN ADICIONAL SEGUNDA, LA POSIBILIDAD DE ESTABLECER, MEDIANTE REAL DECRETO, LA OBLIGATORIEDAD DE SUSCRIBIR UN **SEGURO ANUAL,** PARA CUBRIR LOS POSIBLES DAÑOS MATERIALES POR VICIOS O DEFECTOS DE CONSTRUCCIÓN EN LOS ELEMENTOS DE TERMINACIÓN O ACABADO DE LAS OBRAS, Y UN SEGURO **DE TRES AÑOS,** COMO GARANTÍA DE LOS DAÑOS QUE PUDIERAN PRODUCIRSE EN LOS ELEMENTOS CONSTRUCTIVOS O EN LAS INSTALACIONES Y QUE INFRINGIERAN LOS REQUISITOS BÁSICOS DE HABITABILIDAD. EN CUANTO AL SEGURO ANUAL SE ADMITE QUE PUEDA SER SUSTITUIDO POR LA RETENCIÓN DEL PROMOTOR DE UN 5% DEL IMPORTE DE LA EJECUCIÓN MATERIAL DE LA OBRA.

ES TAMBIÉN OBLIGADO QUE LOS TÉCNICOS QUE REDACTAN LOS PROYECTOS Y LOS QUE DIRIGEN LAS OBRAS TENGAN SUS CORRESPONDIENTES SEGUROS QUE AVALEN Y "ASEGUREN" SU TRABAJO.

## 2.13 EL TÉCNICO EN ECONOMÍA DE LA CONSTRUCCIÓN: QUANTITY SURVEYOR

(1<sup>er</sup> CURSO y 2<sup>o</sup> CURSO EN FACULTAD DE ECONOMÍA ± 2<sup>o</sup> CICLO)

$$\begin{array}{r} \approx 240 \text{ HORAS LECTIVAS} \\ 4 \times 40 = 160 \\ 4 \times 20 = 80 \\ \hline \Sigma 240 \text{ (1}^\circ \text{ CURSO)} \end{array}$$

### PRIMER CURSO:

- 1.- INTRODUCCIÓN A LA ECONOMÍA
- 2.- ECONOMÍA DE LA EMPRESA
- 3.- CONTABILIDAD
- 4.- INFORMÁTICA
- 5.- MATEMÁTICA FINANCIERA (\*)
- 6.- ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA (\*)
- 7.- DERECHO ADMINISTRATIVO (\*)
- 8.- DERECHO MERCANTIL (\*)

(\*) ASIGNATURAS CUATRIMESTRALES (20H)

### SEGUNDO CURSO:

- 1.- ECONOMÍA DE LA CONSTRUCCIÓN
- 2.- CONTABILIDAD Y CONTROL DE COSTES
- 3.- INFERENCIA ESTADÍSTICA E INVESTIGACIÓN OPERATIVA
- 4.- SOCIOLOGÍA (\*)
- 5.- ECONOMÍA URBANA (\*)
- 6.- GESTIÓN FINANCIERA DE LAS EMPRESAS INMOBILIARIAS Y CONSTRUCTORAS (\*)
- 7.- GESTIÓN COMERCIAL DE LAS EMPRESAS INMOBILIARIAS Y CONSTRUCTORAS (\*)
- 8.- DERECHO FISCAL (\*)
- 9.- DERECHO DEL TRABAJO (\*)

$$\begin{array}{r} \approx 240 \text{ HORAS LECTIVAS} \\ 3 \times 40 = 120 \\ 6 \times 20 = 120 \\ \hline \Sigma 240 \text{ (2}^\circ \text{ CURSO)} \end{array}$$

$\Sigma t = 480 \text{ HORAS LECTIVAS}$
---

---

(QS) Es una carrera de 4 años en Reino Unido (en España no es enseñanza reglada)

(€) ≠ (T + € + Q)

(TECNICO EN ECONOMIA DE LA CONSTRUCCIÓN) ≠ (PLAZO + COSTE + CALIDAD)  
QS ≠ PM

## 2.14 DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE PROYECTOS. PROJECT MANAGEMENT.

COORDINA Y DIRIGE LOS RECURSOS HUMANOS Y MATERIALES DURANTE TODO EL PROCESO DE PROYECTO Y EJECUCIÓN PARA CONSEGUIR TRES OBJETIVOS:

- PLAZO (EL PROGRAMADO)
- COSTE (EL PREVISTO)
- CALIDAD (LA PROYECTADA) (N) ó (B) ó (E)

### EVOLUCIÓN HISTÓRICA

EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL, LA ACTIVIDAD DEL PROJECT MANAGEMENT SE VIENE DESARROLLANDO DESDE MEDIADOS DEL SIGLO XIX, ESPECIALMENTE EN LOS PAÍSES ANGLOSAJONES. EN INGLATERRA COMENZARON A OPERAR COMPAÑÍAS COMO BOVIS, ETC...

UN HITO CONSIDERADO IMPORTANTE FUE LA CONSTRUCCIÓN DEL WORLD TRADE CENTER EN NUEVA YORK. LA AUTORIDAD PORTUARIA DE ESTA CIUDAD FIRMÓ EL CONTRATO DE GESTIÓN (MANAGEMENT) CON UNA EMPRESA CUYA ÚNICA MISIÓN FUE LA GESTIÓN DEL PROCESO DE LA CONSTRUCCIÓN (PROJECT MANAGEMENT).

HONORARIOS ORIENTATIVOS:

- TÉCNICO DIRECTOR DE EJECUCIÓN DE OBRA: 3/4 % SOBRE E.M. (EJECUCION MATERIAL)

- TÉCNICO PROYECTISTA Y DIRECTOR DE OBRA: 7/8 % SOBRE E.M. (EJECUCION MATERIAL)

- PROJECT MANAGEMENT: 10% SOBRE E. M. (?) 3/4 % SOBRE PV (PRECIO VENTA)

(EL FUTURO SERA DE LOS Q. S. Y P. M. : TENDRAN MAS "PODER" DECISORIO QUE LOS TECNICOS) EL ENTRENADOR POR LÓGICA HA DE ESTAR MEJOR PAGADO QUE LOS JUGADORES... (EN INGLATERRA SI, EN ESPAÑA "AUN" NO))

E.M.= EJECUCIÓN MATERIAL

P.V= PRECIO VENTA

Q.S.= QUANTITY SURVEYORS

P.M.= PROJECT MANAGER

---

EN ALEMANIA, ¿Quién está el primero en el listado de técnicos que intervienen en una obra de cierta envergadura e importancia?

Respuesta: No es el arquitecto.....ni el ingeniero de edificación.....¡¡ES EL **P.M.!!**

## 2.15 CONTROL DE COSTES Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

### CONTROL DE COSTES:

COMPARAR Y CONTRASTAR EL PRESUPUESTO INICIAL DE LA OBRA Y LOS COSTES REALES FINALES.

("DURANTE" LA EJECUCIÓN DE LA OBRA (SEGUIMIENTO ECONOMICO DE LA OBRA)  
"Y" AL FINAL ≈ BALANCE/LIQUIDACIÓN DE LA OBRA).

### MICROANÁLISIS

ANALIZAR LOS COSTES FINALES/REALES DE LAS PARTIDAS. EJEMPLO: LOS RENDIMIENTOS DE MATERIALES, MAQUINARIA, MANO DE OBRA. TOMAR MEDIDAS CORRECTORAS ANTES DE TERMINAR LA EJECUCIÓN DE LA UNIDAD DE OBRA ANALIZADA/CONTROLADA ECONOMICAMENTE.

### MACROANÁLISIS

≈ ESTIMACIÓN/ PREDIMENSIONADO DE COSTES... POR CAPÍTULO DE OBRA (NTE) ó (CTE) TANTO EN % DE CADA CAPÍTULO COMO EN €/m<sup>2</sup> DEL TOTAL GLOBAL DE LA OBRA, POR CADA USO DE LA OBRA (€/m<sup>2</sup> DE SÓTANO...) Y POR €/m<sup>2</sup> DE REPERCUSIÓN DE CADA CAPITULO, CUYA SUMA DE TODOS LOS CAPITULOS NOS DA EL RESULTADO GLOBAL DE LA OBRA EN €/m<sup>2</sup> CONSTRUIDO DEL "CONTROL DE COSTES" DE LA OBRA ANALIZADA.

---

¿EXISTE LA "INDUSTRIA" DE LA CONSTRUCCIÓN?  
¿SE HA "CONTROLADO" LA CALIDAD DE TODOS LOS PILARES DE LA CLASE? R/ "SOLO" DE ALGUNO (LOS COCHES SI ESTAN CHEQUEADOS COMO UNIDAD GLOBAL FINAL PRODUCIDA Y EL 100% DE SUS ELEMENTOS COMPONENTES).

## 2.16 COSTES DE PREFABRICACIÓN E INDUSTRIALIZACIÓN EN VIVIENDAS: ANÁLISIS Y CONCLUSIONES. LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN

(AL MENOS "NORMALIZACIÓN SERIADA". POR EJEMPLO: TODOS LOS PILARES IGUALES DE 35 X 35 CM/8Ø16 Y EØ8 A 20 cm (EN CABEZA Y BASE EØ8 A 10 cm) ¿VIGAS? 4Ø16 + 4Ø16 / EØ8 A 20 cm, EN APOYOS EØ8 A 10 cm) (¡¡SIMETRIA SISMICA!!)

### VIVIENDA TRADICIONAL

- (-) MANO DE OBRA NO ESPECIALIZADA
- (-) SUMINISTRO DE OBRA CON INCUMPLIMIENTO DE PLAZO
- (-) CONTROL DE CALIDAD DE "MUESTREO" (ES MÁS FÁCIL CONTROLAR EN FÁBRICA)

### PREFABRICACIÓN

COSTES DE TRANSPORTE MAYORES QUE CONSTRUCCIÓN TRADICIONAL.  
MENORES COSTES DE MANO DE OBRA QUE EN CONSTRUCCIÓN TRADICIONAL.  
MANO DE OBRA ESPECIALIZADA + PLAZOS PROGRAMADOS + CONTROL "100%".

- 1- ¿ES POSIBLE FABRICAR COCHES COMO SE CONSTRUYEN CASAS?  
NO, PORQUE NO SE CUMPLIRÍAN LOS PLAZOS, BAJARÍA LA CALIDAD Y EL TRANSPORTE DE LOS MATERIALES SERÍA UN PROBLEMA POR SU COSTE.
- 2- ¿ES POSIBLE CONSTRUIR CASAS COMO SE FABRICAN COCHES?  
SÍ ES POSIBLE, Y DE HECHO SE HACE (VIVIENDAS PREFABRICADAS) SIGNIFICA UN AUMENTO DE LA CALIDAD, MEJOR Y MÁS FÁCIL, CONTROL "GLOBAL" EN TALLER, SE REDUCEN LOS COSTES DE "FABRICACIÓN" (NO LOS DE TRANSPORTE) Y SE CUMPLIRÍAN CON MAYOR PRECISIÓN LOS PLAZOS DE EJECUCIÓN Y "ENTREGA".

---

¿CUANTOS AÑOS SE TARDARÍA EN FABRICAR UN COCHE COMO SE CONSTRUYEN LAS CASAS?

¿CUÁL SERÍA EL COSTE DEL COCHE?

¿CUÁNTOS AÑOS MAS SE VAN A UTILIZAR LADRILLOS EN LA CONSTRUCCIÓN)?  
(R/¿SIGLOS?)

---

FACHADA MODULADA A 1 x 1 m. (PLACAS SOLARES + PLACAS OPACAS + PLACAS TRANSLUCIDAS + ...)

TABIQUES MÓVILES (ESTANTERÍAS) + VENTANAS PERCEPTIBLES (MEJORABLES) + SUELOS REGISTRABLES + SANITARIOS DE BAÑOS Y COCINAS "MÓVILES"...

EQUILIBRIO ENTRE SISTEMAS CONSTRUCTIVOS "TRADICIONALES" Y SISTEMAS "PREFABRICADOS" CERRADOS: SISTEMAS ABIERTOS (MODULARES: VER MODELO "CASA BARCELONA".)