

# Unidad 1

## Creación y puesta en marcha de la empresa



### En esta unidad aprenderás a:

- Identificar características internas y externas de la empresa.
- Identificar los elementos que constituyen la red logística de la empresa creada: proveedores, clientes, sistemas de producción y/o comercialización.

### Y estudiaremos:

- Las características del proyecto de empresa creada en el aula.

## 1. Introducción

En esta unidad **vamos a crear la empresa** que luego nos servirá para realizar el proceso de Simulación en el aula, trabajando según una organización por departamentos e intentando reproducir, de la manera más cercana a la realidad que nos sea posible, el funcionamiento de una oficina y la administración de una empresa.

## 2. Conceptos básicos

Antes de crear una empresa hay dos factores que debes tener muy en cuenta. Deberás comenzar *desarrollando una idea de negocio* y, posteriormente, deberás *escoger la forma jurídica* que tendrá tu futura empresa.

### A. Desarrollo de una idea de negocio

Toda iniciativa empresarial **nace de una idea de negocio** con la que se espera conseguir un éxito comercial y esto no es tarea fácil; dependerá de la naturaleza de la persona (sus aptitudes emprendedoras, curiosidad, creatividad, etcétera).

Pero **tener una idea no es suficiente**; el empresario debe tener una serie de cualidades, entre las que destacan las siguientes:

- Confianza en sí mismo.
- Capacidad para asumir riesgos.
- Capacidad para organizar, dirigir y coordinar los medios económicos, humanos y materiales.
- Conocimientos profesionales y técnicos suficientes para desarrollar la actividad, así como nociones de gestión comercial.
- Carácter negociador, iniciativa, liderazgo y dotes comunicativas.

El concepto de empresa va unido al concepto de **riesgo**. Cuando se crea una empresa, siempre existe la incertidumbre sobre el éxito del negocio. No obstante, hay algunos requisitos que un negocio debe cumplir si se quiere minimizar el riesgo de fracasar (Figura 1.1):

- **Generar la necesidad del cliente** de adquirir ese producto o servicio. Eso puede proporcionar una *oportunidad de mercado*. Dirigirse al mismo tipo de clientes que otras empresas, satisfaciendo las mismas necesidades y haciéndolo de la misma manera, es la receta más segura para el fracaso.
- **Diferenciarse**. No debemos confundir la diferenciación o la innovación con inventos o conceptos revolucionarios. Mejoras sustanciales en el modo de satisfacer al cliente pueden ser suficientes para diferenciar a un producto o servicio de su competencia.
- **Aprovechar la oportunidad de mercado**. La necesidad del cliente junto con la diferenciación del producto o servicio hacen surgir una oportunidad para desarrollar un negocio de éxito.

**Importante**

Crear una empresa implica tomar decisiones importantes, entre las que destacan:

- Actividad a la que nos vamos a dedicar.
- Sector de actividad al que pertenecemos.
- Productos que vamos a vender.
- Forma jurídica de constitución.
- Localización de las instalaciones de la empresa.
- Situación patrimonial inicial.
- Elección de proveedores más adecuados.
- Precios.
- Contratación de servicios básicos.

**Actividades**

1. ¿En qué crees que consiste el éxito de Inditex, SA (Zara), IKEA y El Corte Inglés?
2. Propón tres ideas de negocio y explica por qué crees que podrían tener éxito.

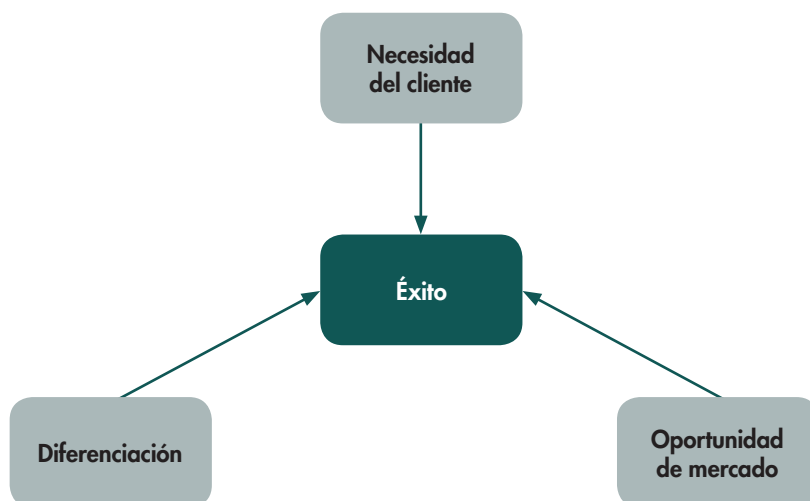


Fig. 1.1. Requisitos de una idea de negocio.

## Caso práctico 1

Identifica cuáles son los aspectos diferenciadores de los siguientes productos frente a los de la competencia: Leche Pascual, iPod, pilas Duracell, Turrón 1880, Chupa Chups.

**Solución:**

Producto	Diferenciación
Leche Pascual	Incorporó calcio
iPod	Menor tamaño, tecnología avanzada
Pilas Duracell	Mayor duración
Turrón 1880	Mayor calidad
Chupa Chups	Incorporó un palo a un caramelo

## Actividad

3. Supón que quieres iniciar un negocio dedicado a la elaboración de perfumes con otro socio, de forma que cada uno aportará el 50 % del capital necesario, que se estima en 40.000 €. Comenzará siendo un pequeño negocio en el que tendréis a tres trabajadores y, además, no queréis comprometer vuestro patrimonio personal en caso de que el negocio vaya mal.

Indica cuál crees que es la forma jurídica más conveniente que debéis adoptar y razona tu respuesta.

## B. Formas jurídicas de constitución

Una de las primeras decisiones a la hora de crear una nueva empresa es la **elección de la forma jurídica**. La normativa legal establece una gran variedad de formas jurídicas que se pueden adoptar. Para tomar esta importante decisión hay que tener en cuenta una serie de aspectos o criterios según los cuales decidiremos el tipo de empresa que más se ajusta a nuestros intereses (Tabla 1.1).

Tipo	Denominación	Número de socios <sup>1</sup>	Capital <sup>2</sup>	Responsabilidad <sup>3</sup>	Impuesto en el que tributa
Empresario individual (autónomo)	Libre	1	No existe mínimo inicial	Ilimitada	IRPF
Sociedad Limitada (SL)	Libre, distinta a la de otra SL y con las siglas SL	Mínimo 1	3.000 €	Limitada al capital aportado	Impuesto de Sociedades
SL Nueva Empresa (SLNE)	Dos apellidos y nombre de un socio más un código alfanumérico y las siglas SLNE	Mínimo 1 Máximo 5	Mínimo 3.012 € Máximo 120.202 €	Limitada al capital aportado	Impuesto de Sociedades
Sociedad Anónima (SA)	Libre, distinta a la de otras sociedades y con las siglas SA	Mínimo 3	60.000 €	Limitada al capital aportado	Impuesto de Sociedades
SL Laboral (SLL)	Libre, distinta a la de otra SLL y con las siglas SLL	Mínimo 3	3.000 €	Limitada al capital aportado	Impuesto de Sociedades
SA Laboral (SAL)	Libre, distinta a la de otras SAL y con las siglas SAL	Mínimo 3	60.000 €	Limitada al capital aportado	Impuesto de Sociedades
Cooperativa	Libre, añadiendo Sociedad Cooperativa	Mínimo 3	Variable según el número de socios	Limitada al capital aportado	Impuesto de Sociedades, régimen especial

<sup>1</sup> El número de socios puede condicionar la elección. En el caso del empresario individual, el negocio es propiedad de una persona física que aporta el capital, dirige la empresa y asume el riesgo. Por otro lado, si son varias las personas que van a crear la empresa se debe constituir una sociedad. No obstante, una única persona puede también constituir una sociedad de tipo unipersonal: Sociedad Anónima Unipersonal o Sociedad Limitada Unipersonal.

<sup>2</sup> El capital inicial está relacionado con las necesidades económicas del proyecto; algunas sociedades exigen un menor capital para poder ser constituidas.

<sup>3</sup> La responsabilidad de los socios por las deudas contraídas puede estar limitada al capital aportado, como en las Sociedades Anónimas o Limitadas; o ser ilimitada, como en el caso de los autónomos empresarios individuales. En el caso de responsabilidad ilimitada, tanto el patrimonio empresarial como el personal pueden verse afectados para cubrir las obligaciones de pago asumidas por la empresa.

**Tabla 1.1.** Características de las principales formas jurídicas.

### ● 3. Materiales necesarios para la constitución de la empresa

#### CD y CEO

En el CD del alumno podrás encontrar los modelos de todos estos documentos.

El profesor habilitará un **archivador** en el que iremos guardando todos los datos, fichas y documentación que vayamos generando durante el proceso de creación de nuestra empresa.

Una vez concluida esta unidad, el archivador deberá contener los siguientes documentos:

1. Ficha de datos generales de la empresa (la confeccionaremos una vez terminadas las Prácticas de Simulación 1 y 2).
2. Balance de situación inicial (Práctica de Simulación 3).
3. Contrato de arrendamiento (Apartado 4.5).
4. Contratos de suministros y otros servicios que se hayan realizado (Apartado 4.5).
5. Contrato de cuenta bancaria (Apartado 4.5).
6. Búsqueda de proveedores y selección de ofertas (Práctica de Simulación 5).
7. Listado de artículos que se van a comercializar, que incluirá proveedores y precios (Práctica de Simulación 6).
8. Fichas de proveedores (Práctica de Simulación 6).

### ● 4. Simulación para la creación y puesta en marcha de la empresa

La creación y puesta en marcha de una empresa requiere dar una serie de pasos que vamos a estudiar (Figura 1.2). Mediante el desarrollo de estos pasos iremos confeccionando la documentación necesaria para la constitución y puesta en marcha de la empresa, así como otros datos de interés que necesitaremos cuando comencemos la Simulación de la empresa por departamentos.

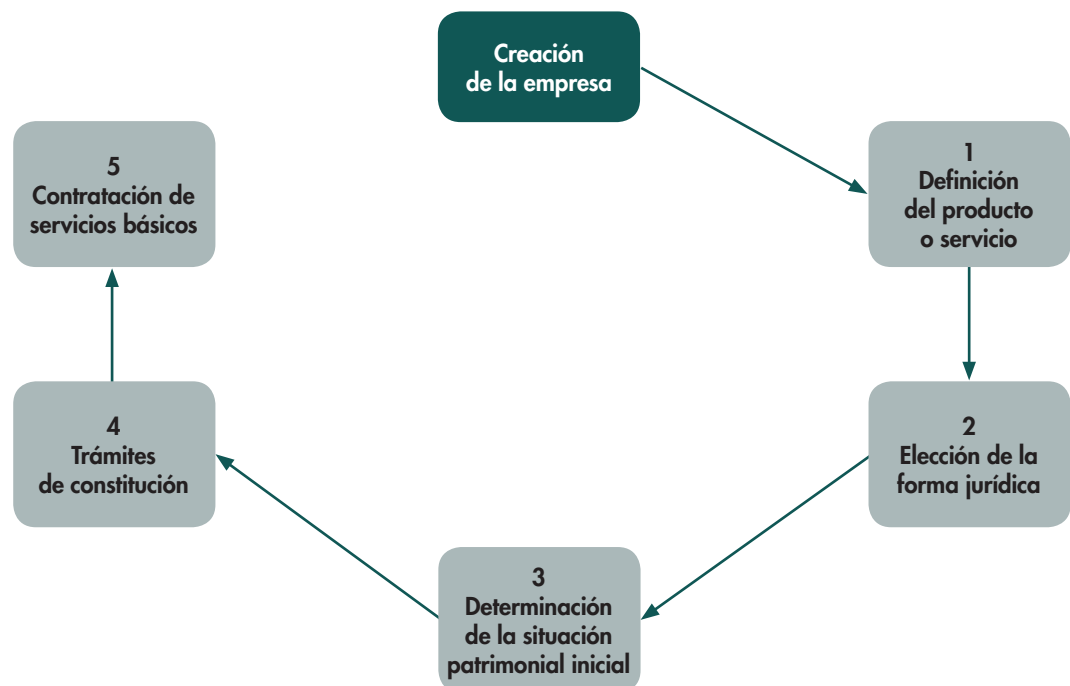


Fig. 1.2. Pasos para la creación y puesta en marcha de la empresa.

#### @ Web

Puedes obtener más información y ampliar tus conocimientos sobre creación de empresas en la siguiente dirección:  
[www.crear-empresas.com](http://www.crear-empresas.com)

## ● 4.1. Definición del producto o servicio

Vamos a decidir **cuál va a ser la actividad de nuestra empresa**. Se tratará preferentemente de una empresa comercial, de pequeño o mediano tamaño, que cuente con una oficina administrativa donde se desempeñen las tareas de administración.

Para **crear una empresa** debes seguir los siguientes pasos:

- Paso 1. Propón una actividad comercial** que creas que puede ser de interés para la empresa que vamos a crear y que nos va a servir para realizar una Simulación a lo largo del curso.
- Paso 2.** De todas las ideas presentadas por los compañeros de la clase tendrás que elegir una, que será la que vamos a poner en práctica. Este será el **objeto social** de nuestro negocio.
- Paso 3. Localiza la empresa.** El lugar donde está ubicada es muy importante, ya que se trata de una decisión a largo plazo que requiere una inversión considerable y que no es fácil de corregir. Lo primero que hay que hacer es decidir si **comprar** o **alquilar** el local. Esto dependerá principalmente de la capacidad económica de que dispongamos.

Para decidir el lugar de ubicación, hemos de tener en cuenta una serie de factores que serán diferentes dependiendo del tipo de empresa de que se trate. Si se trata de una empresa comercial o de servicios, hay que tener en cuenta los factores que aparecen en la Tabla 1.2.

Factores implicados en la ubicación de la empresa
Zona comercial
Afluencia de posibles clientes
Niveles de renta
Medios de comunicación y transporte que permitan acceder a la empresa
Condiciones de acceso y aparcamiento de vehículos
Imagen comercial de la zona
Competencia instalada en las cercanías. Este factor puede ser positivo o negativo, según ayude a acercar a los clientes por creación de una zona comercial o llegue a saturar el mercado por exceso de presencia de comercios similares.

**Tabla 1.2.** Factores decisivos para la ubicación de la empresa.

- Paso 4.** Averigua la **Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE)** que corresponde a nuestra empresa según su actividad. Este código está compuesto de cinco dígitos y se utiliza en muchos formularios e impresos, tanto oficiales como empresariales.

### Importante

**Paso 4:** puedes consultar el código de actividades económicas que te interese en [www.cnae.com.es](http://www.cnae.com.es).

### Práctica de Simulación 1

Para el desarrollo de la Simulación a lo largo de este libro utilizaremos la siguiente empresa:

- **Nombre:** Marmingo Luz, SL.
- **Objeto social:** distribución y venta de lámparas y otros artículos de iluminación.
- **Domicilio fiscal:** C/Rosalía de Benagalbón 6 (Zaragoza).
- **Ubicación:** se elige este local porque está en una zona comercial de la ciudad donde hay concentradas diver-

sas empresas del sector del hogar, muebles y decoración, entre otros. Está bien comunicado, es espacioso, bastante nuevo y cuenta con todas las condiciones necesarias, por lo que no ha habido que hacer reformas ni gastar dinero en acondicionarlo. Es alquilado, ya que no se dispone de capital suficiente para adquirir en propiedad un local de estas características; además, el alquiler no es muy caro.

- CNAE: 4647 y 4759.

**Recuerda**

Antes de decidir el nombre o razón social **recuerda que:**

- En algunas sociedades la elección del nombre no es libre (Tabla 1.1).
- Es imprescindible que no exista otra registrada con el mismo nombre, por lo que se ha de pedir un **Certificado de Denominación Social** al Registro Mercantil Central de Madrid para comprobarlo. Se realiza para las Sociedades Limitadas, Anónimas y Colectivas y se solicita mediante una instancia en la que se pueden consultar hasta tres denominaciones.

La denominación de la sociedad queda reservada seis meses; si no se inscribe en el Registro Mercantil correspondiente en ese plazo ya no tiene validez.

- La denominación social debe ir seguida del nombre o las siglas que corresponden a cada forma jurídica.

**Claves y consejos**

Una empresa puede inscribirse en el Registro Mercantil con una denominación y utilizar otra como nombre comercial. **Por ejemplo,** Industria de Diseño Textil (Inditex), SA, es la razón social de la empresa con nombre comercial Zara.

**4.2. Elección de la forma jurídica**

La normativa legal establece una gran variedad de formas jurídicas para las empresas. El empresario debe elegir la que mejor se adapte a sus intereses entre todas ellas.

Para **elegir una forma jurídica** deberías realizar los siguientes pasos:

- Paso 1. Determinar el importe del capital social.** El capital social es la aportación que realizan los socios para la constitución de la sociedad. Tiene que ser suficiente para comenzar el negocio, debe permitir comprar todos aquellos activos que se necesitan para poder iniciar las actividades y para llevar a cabo correctamente las acciones comerciales. El importe del capital social es un factor determinante para adoptar una forma jurídica u otra.
- Paso 2.** Debemos decidir **cuál es la forma jurídica que más se adapta a nuestros intereses.** Estudia atentamente los criterios para la elección de la forma jurídica, las formas jurídicas más importantes y sus características, que hemos estudiado en el Apartado 2, y decide cuál es la más apropiada.
- Paso 3.** Escoger **el nombre de la empresa o razón social**, que es el nombre con el que vamos a inscribir la sociedad. El nombre puede elegirse, entre otras razones: por su significado, porque resulta llamativo, porque está relacionado con el producto y refleja la actividad de la empresa, porque está formado por el nombre de los propietarios o porque es fácil de recordar.

**Práctica de Simulación 2**

**Vamos a aplicar estos tres pasos a Marmingo Luz:**

- Capital social:** los socios de Marmingo Luz, SL hacen una aportación inicial de 50.000 €, cantidad suficiente para poner en marcha el negocio.
- Forma jurídica:** han optado por constituir una **Sociedad Limitada** porque los socios solo quieren responder de las deudas sociales con el capital aportado, sin arriesgar su patrimonio personal, y porque el capital social que van a aportar no alcanza el mínimo exigido para una Sociedad Anónima.
- Nombre o razón social:** la elección del nombre de Marmingo Luz responde a que los socios han considerado que es un nombre diferente, sonoro y que el cliente puede recordar. Se ha añadido la palabra «luz» para que refleje la actividad que desempeña y para que el cliente sepa cuál es el objeto de su actividad rápidamente.

Con todas las decisiones que hemos tomado en las Prácticas de Simulación 1 y 2 vamos a confeccionar la **Ficha de datos generales**, que guardaremos en el archivador.

Ficha de datos generales de la empresa

<b>Razón social</b>	Marmingo Luz, SL	<b>E-mail</b>	marmingoluz@gmail.com
<b>Dirección</b>	C/Rosalía de Benagalbón, 6	<b>CIF</b>	B-50125656
<b>Población</b>	50122 Zaragoza	<b>CNAE</b>	4647 y 4759
<b>Teléfono</b>	976 388 456	<b>N.º de cuenta de cotización Seguridad Social</b>	50000013528
<b>Fax</b>	976 388 455		

Fig. 1.3. Ficha de datos generales.

### ● 4.3. Determinación de la situación patrimonial inicial

Con el capital aportado los socios tendrán que adquirir aquellos elementos de Activo que sean necesarios para el comienzo de su actividad empresarial. Incluso puede darse la situación de que el capital aportado no sea suficiente y se vean obligados a acudir a financiación ajena: créditos de proveedores, préstamos, líneas de crédito, etcétera. Es importante que el empresario haga una buena planificación de su situación patrimonial y prevea todos los gastos que se ocasionarán.

Para **determinar la situación patrimonial** de una empresa podemos partir de los siguientes supuestos:

**Paso 1.** El capital aportado por los socios se encuentra íntegramente en las cuentas bancarias. Es el caso del **Balance inicial** más sencillo, pero posteriormente se deberán adquirir todos aquellos activos necesarios. El importe del capital aportado tiene que responder a estas necesidades de compra.

Activo			Pasivo		
Código	Concepto	Importe	Código	Concepto	Importe
	<b>Activo corriente</b>			<b>Patrimonio neto</b>	
572	Bancos c/c		100	Capital social	
	<b>Total Activo</b>			<b>Total Pasivo</b>	

Fig. 1.4. Modelo 1 de Balance inicial.

**Paso 2.** Parte del capital puede dedicarse a existencias para iniciar la actividad comercial. En este caso se recomienda que el importe no sea muy elevado (dependerá del nivel de precios) con el fin de tener necesidades de compra a muy corto plazo. También se puede destinar parte del capital a la compra de inmovilizado necesario.

Activo			Pasivo		
Código	Concepto	Importe	Código	Concepto	Importe
	<b>Activo no corriente</b>			<b>Patrimonio neto</b>	
	Inmovilizado material		100	Capital social	
216	Mobiliario			<b>Pasivo corriente</b>	
217	Equipos procesos información		400	Proveedores	
	<b>Activo corriente</b>		523	Proveedores inmovilizado c/p	
300	Mercaderías				
572	Bancos c/c				
	<b>Total Activo</b>			<b>Total Pasivo</b>	

Fig. 1.5. Modelo 2 de Balance inicial.

**Paso 3.** Guarda el Balance de situación inicial en el archivador. Será necesario en el departamento de Contabilidad cuando comencemos con la Simulación por departamentos.

### Práctica de Simulación 3

En Marmingo Luz, SL los socios han convenido aportar un capital de 50.000 €, y antes de iniciar la actividad han adquirido el mobiliario de oficina y los equipos informáticos necesarios, que han pagado al contado, y un pequeño vehículo para transporte.

El local donde se ubica está en alquiler; irán adquiriendo las mercaderías y demás activos que necesiten una vez se comience la actividad comercial. También han adquirido una furgoneta para transporte. El **Balance de situación inicial** es el siguiente:

Balance inicial de Marmingo Luz, SL Fecha: 1 de noviembre 20X0					
Activo			Pasivo		
Código	Concepto	Importe	Código	Concepto	Importe
	<b>Activo no corriente</b>			<b>Patrimonio neto</b>	
	Inmovilizado material		100	Capital social	50.000 €
216	Mobiliario	6.000 €			
217	Equipos procesos información	10.000 €			
218	Elementos de transporte	10.000 €			
	<b>Activo corriente</b>				
572	Bancos c/c	24.000 €			
	<b>Total Activo</b>	<b>50.000 €</b>		<b>Total Pasivo</b>	<b>50.000 €</b>

Fig. 1.6. Balance de situación inicial de Marmingo Luz, SL.

### Actividades

4. Infórmate sobre los trámites necesarios para la constitución de una sociedad y elabora un cuadro en el que se muestren los trámites necesarios para la constitución de una Sociedad Limitada y ante qué organismo han de realizarse:

[www.crear-empresas.com](http://www.crear-empresas.com)

[www.seg-social.es](http://www.seg-social.es)

[www.aeat.es](http://www.aeat.es)

### 4.4. Trámites de constitución

La constitución de una empresa exige seguir una serie de pasos previos y una serie de trámites administrativos. Estos trámites son **distintos según la forma jurídica** adoptada:

- Si se trata de un **empresario individual**, la personalidad jurídica de la empresa es la misma que la de su titular y no necesita proceso previo de constitución.
- Si se trata de una **sociedad**, adquiere personalidad jurídica con la constitución, después de realizar los trámites correspondientes.

### 4.5. Contratación de servicios básicos

Además de los trámites de constitución se han de realizar otros trámites y contratos que también son necesarios antes de comenzar toda actividad empresarial o comercial. Los contratos que vamos a realizar son los siguientes:

1. Contrato de arrendamiento del local.
2. Contratos de suministros y servicios: luz, agua, gas, teléfono, línea ADSL, suscripciones a publicaciones de interés, transportes y otros.
3. Contrato de apertura de cuenta corriente bancaria. Con los datos de la entidad financiera con la que nuestra empresa va a realizar sus operaciones bancarias hemos de confeccionar la siguiente ficha de datos (Práctica de Simulación 4).



## Práctica de Simulación 4



A continuación te presentamos la **Ficha de datos bancarios** de Marmingo Luz, SL:

<b>Banco:</b>	Sanjusto Bank	<b>Fecha de apertura de cuenta:</b>	1 de noviembre 20X0
<b>Dirección:</b>	C/La Riva, 33	<b>Número cuenta corriente:</b>	5050 0003 41 1234567890
<b>CP Ciudad</b>	50122 Zaragoza	<b>Saldo inicial:</b>	24.000 €
<b>Teléfono</b>	976 388 456	<b>Riesgo máximo descuento de efectos:</b>	5.000 €

Fig. 1.7. Ficha de datos bancarios de Marmingo Luz, SL.

## ● 4.6. Definición de otras cuestiones de interés

Ahora vamos a decidir qué productos, artículos o servicios vamos a vender; además debemos seleccionar a los proveedores que nos van a suministrar las mercancías. Son datos que más adelante necesitaremos para comenzar la Simulación por departamentos.

**Paso 1. Elaborar el listado de artículos.** Hemos de seleccionar los artículos que vamos a vender, para lo cual pueden ser de gran ayuda los *catálogos de empresas* del sector. Elige aquellos que creas que pueden ser de más interés para nuestros clientes potenciales, aquellos con los que se podría alcanzar un mayor nivel de ventas teniendo en cuenta, además, el precio del artículo. Basarse en una empresa real conocida y de la que se pueda obtener información también es un recurso.

**Paso 2. Seleccionar a los proveedores y confeccionar las fichas de proveedores.** La compra de productos es un proceso complejo, por lo que muchas empresas cuentan con un departamento de Compras dentro de su organización cuya función principal es abastecer al almacén o a la cadena de producción de la forma más eficiente posible.

Para realizar una selección de los proveedores más adecuados necesitamos:

- Recopilar información.** Podemos obtener la información a través de diferentes medios o también de forma directa. Podemos encontrar proveedores consultando Internet, asociaciones empresariales y profesionales del sector, prensa y revistas especializadas, las Páginas Amarillas, las cámaras de comercio y otros organismos oficiales o consultando con una empresa real del sector.
- Solicitar presupuestos y ofertas.** Una vez confeccionado el listado de posibles proveedores, debemos obtener la información que necesitamos: precios, ofertas y descuentos, gastos de transportes y seguros, condiciones de pago y plazos de entrega.
- Evaluar y seleccionar las ofertas.** Obtenidos los presupuestos y ofertas de los posibles proveedores, hemos de elegir aquellos que más nos convengan:
  - Desecharemos de las ofertas recibidas aquellas que no se ajustan a nuestras condiciones principales.
  - Elaboraremos un cuadro comparativo que refleje la información obtenida.

### Importante



Los factores que se deben tener en cuenta para la selección de las ofertas son:

- El precio neto de compra.
- El plazo de pago.
- El plazo de entrega.
- La calidad del producto.

De la evaluación y análisis de estos factores obtendremos aquellos proveedores que más se ajustan a nuestros intereses.

Una vez se haya escogido a los proveedores más adecuados, se podrá obtener *el precio de compra de los artículos*.

## Práctica de Simulación 5

Marmingo Luz, SL está interesada en ofrecer a los clientes estos artículos: plafones infantiles, flexos metalizados, apliques de farol granadino y plafón granadino. Para ello quiere buscar el proveedor más adecuado.

**Paso 1.** Ha buscado fabricantes de lámparas a través de Internet y ha tomado nota de los siguientes:

**Amperiluz, SA:** Camino Alamedas, 23 (50018 Zaragoza)

**Mandorla, SL:** Pza. José Antonio Labordeta, s/n (44015 Teruel)

**Candela y Foco** Polígono Verde, 89 (28007 Pamplona)

**Paso 2.** Ha solicitado información a los tres fabricantes mediante una carta:



**Marmingo Luz, SL**  
C/Rosalía de Benagalbón, 6  
50122 Zaragoza

Amperiluz, SA  
Tfno: 976 356585  
Camino Alamedas, 23  
2 de noviembre de 20X0

**Asunto: Solicitud de ofertas**

Señores:

Somos una distribuidora de lámparas de reciente creación y estamos interesados en recibir información sobre los siguientes artículos: a) plafones infantiles; b) flexos metalizados; c) apliques de farol granadino; y d) plafón granadino.

Deseamos nos informen sobre cuáles son sus condiciones de venta: precios, descuentos, forma de envío, plazo de entrega, así como la forma de pago que tienen establecida.

Esperamos su respuesta y aprovechamos esta primera ocasión para enviarles un cordial saludo,

**Fig. 1.8.** Carta de petición de ofertas.

**Paso 3.** Se reciben las tres ofertas solicitadas:



**AMPERILUZ, SA**  
CNO. ALAMEDAS, 23  
50018 ZARAGOZA

Marmingo Luz, SL  
C/ Rosalía de Benagalbón, 6  
50122 Zaragoza

**Asunto: condiciones de venta**

Zaragoza, 7 de noviembre de 20X0

Señores:

Con referencia a la solicitud de información realizada en su carta del pasado 2 de noviembre, le detallamos a continuación nuestros precios y las condiciones generales de venta que tenemos establecidas:

Artículo	Precio unitario	Artículo	Precio unitario
Plafón infantil estrellas	12,60 €	Flexo verde metalizado	10,20 €
Plafón infantil cubos	12,20 €	Aplique de farol granadino	32,70 €
Flexo plata metalizado	10,50 €	Plafón granadino	58,50 €

Condiciones:

- Envío mediante nuestro servicio de reparto sin coste adicional dentro de la ciudad de Zaragoza.
- Plazo de entrega: 2 días.
- Forma de pago: mediante ingreso en nuestra c/c a los 30 días de recibir la factura.

Esperamos poder contar con ustedes como futuros clientes de nuestra empresa.

**Fig. 1.9.** Oferta número 1.

(continúa)

## Práctica de Simulación 5 (continuación)



**Mandorla, SL**  
Pza. José Antonio Labordeta, s/n  
44015 Teruel

Marmingo Luz, SL  
C/ Rosalía de Benagalbón, 6  
50122 Zaragoza

Teruel, 8 de noviembre de 20X0

**Asunto: condiciones de venta**

Señores:

Con referencia a la solicitud de información realizada en su carta del pasado 2 de noviembre, le detallamos a continuación nuestros precios y las condiciones generales de venta que tenemos establecidas:

Artículo	Precio unitario	Artículo	Precio unitario
Plafón infantil estrellas	14,60 €	Flexo verde metalizado	13,00 €
Plafón infantil cubos	14,20 €	Aplique de farol granadino	35,00 €
Flexo plata metalizado	13,00 €	Plafón granadino	60,00 €

Condiciones:

- Envío mediante agencia de transportes Cella con un coste de 50 € por entrega.
- Plazo de entrega: 5 días.
- Forma de pago: transferencia bancaria 15 días después de la factura.

Esperamos poder contar con ustedes como futuros clientes de nuestra empresa.

Fig. 1.10. Oferta número 2.



Polígono Verde, 89  
28007 Pamplona

Marmingo Luz, SL  
C/ Rosalía de Benagalbón, 6  
50122 Zaragoza

Pamplona, 10 de noviembre de 20X0

**Asunto: condiciones de venta**

Señores:

Con referencia a la solicitud de información realizada en su carta del pasado 2 de noviembre, le detallamos a continuación nuestros precios y las condiciones generales de venta que tenemos establecidas:

Artículo	Precio unitario	Artículo	Precio unitario
Plafón infantil estrellas	15,00 €	Flexo verde metalizado	13,00 €
Plafón infantil cubos	15,50 €	Aplique de farol granadino	33,00 €
Flexo plata metalizado	13,00 €	Plafón granadino	62,00 €

Condiciones:

- Descuento del 5 % en pedidos superiores a 25 unidades.
- Envío mediante nuestro servicio de reparto sin coste adicional dentro de la ciudad de Zaragoza.
- Plazo de entrega: 10 días.
- Forma de pago: una semana mediante ingreso en nuestra c/c.

Esperamos poder contar con ustedes como futuros clientes de nuestra empresa.

Fig. 1.11. Oferta número 3.

(continúa)

### Práctica de Simulación 5 (continuación)

**Paso 4.** Se calculan los costes de las tres ofertas sabiendo que se desea adquirir 20 unidades de cada artículo (que es el stock máximo).

Artículos	Unidades	Amperiluz, SA		Mandorla, SL		Candela y Foco	
		Precio	Importe	Precio	Importe	Precio	Importe
Plafón infantil estrellas	20	12,60 €	252,00 €	14,60 €	292,00 €	15,00 €	300,00 €
Plafón infantil cubos	20	12,20 €	244,00 €	14,20 €	284,00 €	15,50 €	310,00 €
Flexo plata metalizado	20	10,50 €	210,00 €	13,00 €	260,00 €	13,00 €	260,00 €
Flexo verde metalizado	20	10,20 €	204,00 €	13,00 €	260,00 €	13,00 €	260,00 €
Aplicado de farol granadino	20	32,70 €	654,00 €	35,00 €	700,00 €	33,00 €	660,00 €
Plafón granadino	20	58,50 €	1.170,00 €	60,00 €	1.200,00 €	62,00 €	1.240,00 €
Portes					50,00 €		
<b>Coste total</b>			<b>2.734,00 €</b>		<b>3.046,00 €</b>		<b>3.030,00 €</b>

Fig. 1.12. Cálculo de los costes de proveedores.

**Paso 5.** Se evalúan las tres ofertas según los siguientes criterios que ha establecido la empresa:

- El coste óptimo del lote completo de artículos debe ser 2.700 € y se valora con un 50 %.
- El plazo de entrega que la empresa estima como adecuado es de un día y lo valora con un 30 %.
- La forma de pago que la empresa considera más indicada para su situación financiera actual es a 30 días y se puntuará con un 20 %.

Criterios óptimos	Punt.	Puntuación de Amperiluz, SA		Puntuación de Mandorla, SL		Puntuación de Candela y Foco	
Coste total de la oferta: 2.700 €	50	2.734	49,38	3.046	44,32	3.030	44,55
Forma de pago: 30 días	20	30 días	20	15 días	10	7 días	4,67
Plazo de entrega: 1 día	30	2 días	15	5 días	6	10 días	3
<b>Total puntuación</b>	<b>100</b>		<b>84,38</b>		<b>60,32</b>		<b>52,22</b>

Fig. 1.13. Evaluación de las ofertas de proveedores.

**Paso 6.** Se decide elegir a Amperiluz como suministrador de la nueva línea de lámparas.

**Paso 3. Cálculo del precio de venta.** Existen varios criterios o procedimientos para fijar los precios de venta. El método más sencillo es **incrementar un porcentaje sobre el precio de compra**. Has de tener en cuenta que el precio resultante sea un precio de mercado. Si el precio resultante es más elevado que el precio medio de mercado para un producto de similares características y calidad, no seríamos competitivos y nos resultaría difícil conseguir clientes.

$$\text{Precio de venta} = \text{Precio compra} + x \% \cdot \text{precio de compra}$$

**Importante**

Guardaremos tanto el listado de artículos como las fichas de proveedores en el **archivador de documentación** de la empresa simulada.

**Práctica de simulación 6**

Marmingo Luz, SL cuenta con un total de **doce artículos** cuya descripción, códigos, precios de compra y venta se muestran en la Figura 1.14. Los precios de compra se han obtenido de

datos reales de una empresa del sector. Los precios de venta se han obtenido cargando un 60 % sobre el precio de compra. Las mercaderías son suministradas por **tres proveedores**.

Modelo/Código	Artículo	Precio compra	Precio venta	Proveedor
Goya R-98	Lámpara de mesa	85,00 €	136,00 €	Luminariax, SL (Pol. Los Olivos, 16, 50020, Zaragoza)
Bayeu X-76	Lámpara de pie	97,00 €	155,20 €	Luminariax, SL (Pol. Los Olivos, 16, 50020, Zaragoza)
Espartaco Y-654	Lámpara de sobremesa con difusor regulable	63,50 €	101,60 €	Xin Lux, SL (Pol. Edison, 7, 44022, Teruel)
Hipotenusa H-543	Lámpara de sobremesa	57,20 €	91,52 €	Xin Lux, SL (Pol. Edison, 7, 44022, Teruel)
Eolo 8987	Ventilador techo 6 palas	28,00 €	44,80 €	Xin Lux, SL (Pol. Edison, 7, 44022, Teruel)
Abanic N-76	Ventilador techo aluminio	29,00 €	46,40 €	Xin Lux, SL (Pol. Edison, 7, 44022, Teruel)
Anacrusa 2000	Plafón infantil estrellas	12,60 €	20,16 €	Amperiluz, SA (Cno. Alamedas, 23, 50018, Zaragoza)
Candela 121	Plafón infantil cubos	12,20 €	19,52 €	Amperiluz, SA (Cno. Alamedas, 23, 50018, Zaragoza)
F-P89	Flexo plata metalizado	10,50 €	16,80 €	Amperiluz, SA (Cno. Alamedas, 23, 50018, Zaragoza)
F-V90	Flexo verde metalizado	10,20 €	16,32 €	Amperiluz, SA (Cno. Alamedas, 23, 50018, Zaragoza)
Albaicín-AFG 10	Aplique de farol granadino	32,70 €	52,32 €	Amperiluz, SA (Cno. Alamedas, 23, 50018, Zaragoza)
PG-0545	Plafón granadino	58,50 €	93,60 €	Amperiluz, SA (Cno. Alamedas, 23, 50018, Zaragoza)

Fig. 1.14. Listado de artículos y proveedores de Marmingo Luz, SL.

Ficha de proveedores			
<b>Nombre:</b> Amperiluz, SA	<b>Localidad:</b> Zaragoza	<b>Teléfono:</b> 976 356585	<b>E-mail:</b> ampesa@iluminar.com
<b>Domicilio:</b> Cno. Alamedas, 23	<b>C.P.:</b> 50018	<b>Fax:</b> 976 356586	<b>NIF:</b> A-50328123
<b>C/C:</b> 3344 0003 41 9753124680			
Productos o servicios que suministra		Precio	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Plafón infantil estrellas, modelo Anacrusa 2000</li> <li>Plafón infantil cubos, modelo Candela 121</li> <li>Flexo plata metalizado, modelo FP89</li> <li>Flexo verde metalizado, modelo FV90</li> <li>Aplique de farol granadino, modelo Albaicín AFG10</li> <li>Plafón granadino, modelo PG0545</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>12,60</li> <li>12,20</li> <li>10,50</li> <li>10,20</li> <li>32,70</li> <li>58,50</li> </ul>	
Descuento		Forma de pago	Plazo de entrega
Comercial:	Rappel:	Ingreso en cuenta a 7 días	2 días
Transporte	Descuento	Observaciones	
Incluido			

Fig. 1.15. Ficha del proveedor Amperiluz, SA.

(continúa)

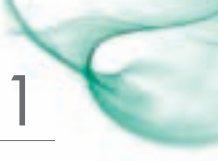
### Práctica de Simulación 6 (continuación)

Ficha de proveedores			
<b>Nombre:</b> Xin Lux, SL		<b>Teléfono:</b> 974 446699	<b>C/C:</b> 5466 0022 21 4576890345
<b>Domicilio:</b> Polígono Edison, 7		<b>Fax:</b> 974 446698	<b>NIF:</b> B-044987321
<b>Localidad:</b> 44022 Teruel		<b>E-mail:</b> xinluxiluminacion@gmail.com	
Productos o servicios que suministra		Precio	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lámpara de sobremesa con difusor regulable mod. Espartaco Y-654</li> <li>• Lámpara de sobremesa mod. Hipotenusa H-543</li> <li>• Ventilador techo aluminio mod. Eolo, 8987</li> <li>• Ventilador aluminio 6 palas mod. Abanic N-76</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• 63,50</li> <li>• 57,20</li> <li>• 28,00</li> <li>• 29,00</li> </ul>	
Descuento		Forma de pago	Plazo de entrega
Comercial:	Rappel:	Cheque nominativo a 10 días	1 semana
Transporte	Descuento	Observaciones	
Incluido			

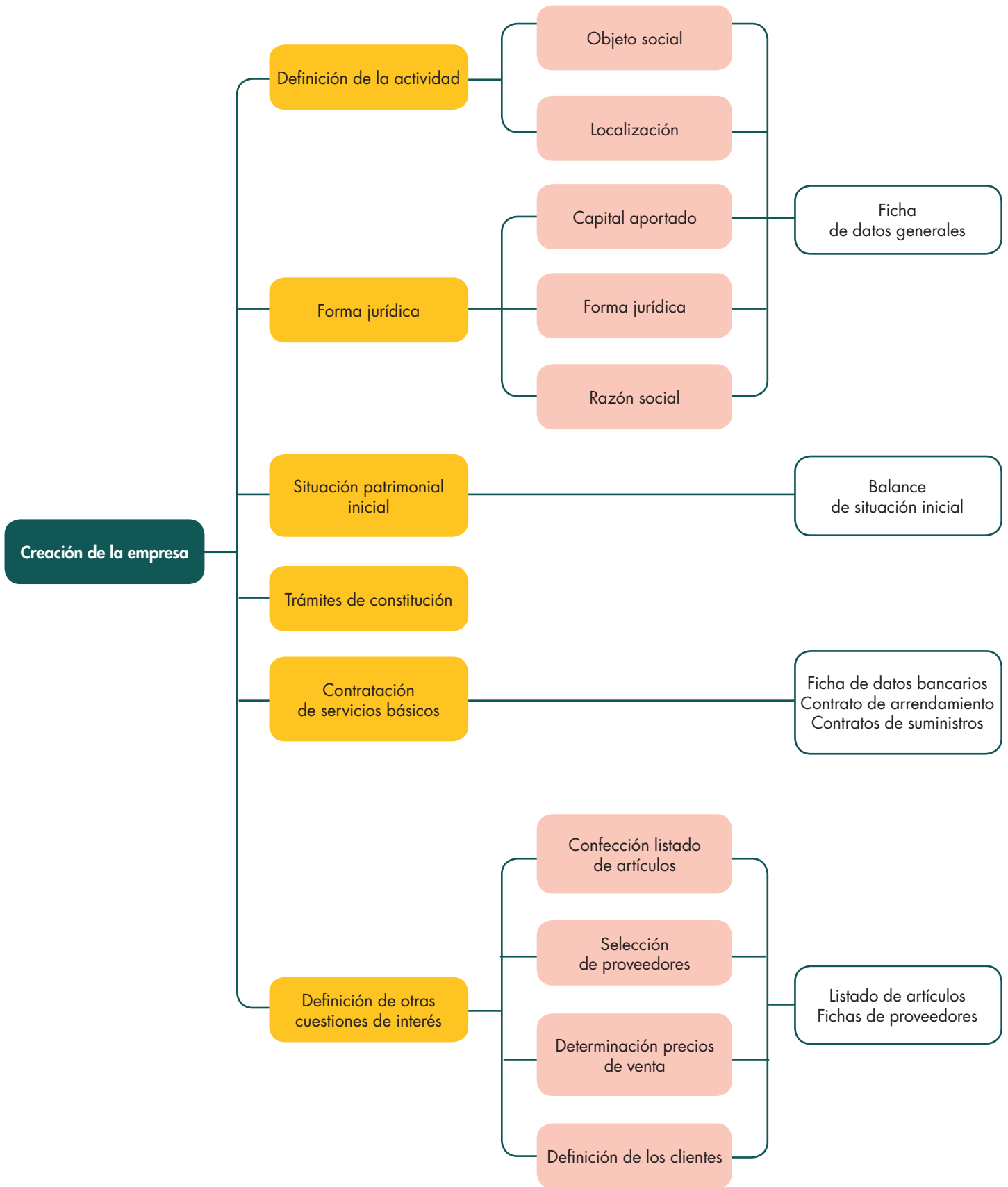
Fig. 1.16. Ficha del proveedor Xin Lux, SL.

Ficha de proveedores			
<b>Nombre:</b> Luminariax, SL		<b>Teléfono:</b> 974 226655	<b>C/C:</b> 2244 0007 41 3334445550
<b>Domicilio:</b> Polígono Los Olivos,16		<b>Fax:</b> 974 226656	<b>NIF:</b> B-50123789
<b>Localidad:</b> 50020 Huesca		<b>E-mail:</b> luminariax@gmail.com	
Productos o servicios que suministra		Precio	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lámpara de mesa modelo Goya R-98</li> <li>• Lámpara de pie modelo Bayeu X-76</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• 85,00</li> <li>• 97,00</li> </ul>	
Descuento		Forma de pago	Plazo de entrega
Comercial:	Rappel:	Al contado mediante transferencia	1 semana
Transporte	Descuento	Observaciones	
Incluido			

Fig. 1.17. Ficha del proveedor Luminariax, SL.



## Flujo de operaciones

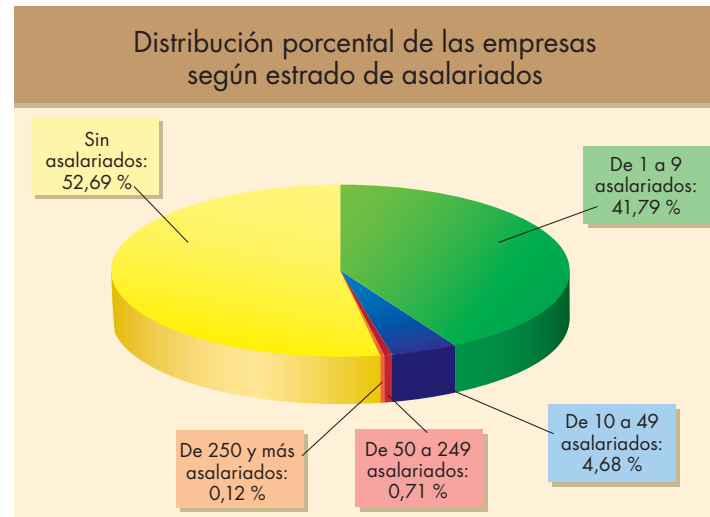


## Comprueba tu aprendizaje

- Nombra tres cualidades o habilidades que crees que debe tener un emprendedor. ¿Cuál crees que es la más importante?
- Indica cuál crees que es la diferenciación que presentan los siguientes productos o servicios frente a los de la competencia:
  - Telepizza.
  - Automóviles Mercedes-Benz.
  - Una tienda de «todo a 100».
  - Aspirina infantil.
  - Danone Bifidus.
- Carlos es un empresario individual que regenta un negocio de peluquería de caballeros desde hace diez años. Últimamente las cosas no le han ido bien y ha contraído algunas deudas que no puede pagar. Tras solicitar un préstamo al banco que le es denegado, Carlos decide cerrar el negocio. Vende el pequeño patrimonio de la peluquería, pero aun así no puede pagar todas sus deudas. ¿Podrán exigir los acreedores de Carlos la venta de su patrimonio personal para cobrar la deuda pendiente?
- María quiere poner un negocio dedicado a elaboración de productos de repostería y pastelería. Quiere saber si le interesa establecerse como empresaria individual, o constituir una sociedad. ¿Puede hacerlo? Indica cuál es la opción que más le interesa a María y razona por qué.
- Piensa en tu ciudad y di dónde ubicarías los siguientes negocios:
  - Una oficina bancaria.
  - Una taller mecánico.
  - Una empresa de transportes.

Razona los criterios por los que has elegido dichas localizaciones.
- El Directorio General de Empresas (DIRCE) del INE reúne información sobre las empresas españolas. Consulta su página Web ([www.ipyme.org](http://www.ipyme.org)) y elabora un breve informe sobre las características de las empresas españolas en la actualidad, atendiendo a los siguientes aspectos:
  - ¿Ha habido empresas españolas que han desaparecido? ¿Cuántas? ¿Hay empresas nuevas? ¿Cuántas? ¿Cuántas permanecen?

- Distribución de las empresas españolas según su número de trabajadores. Compara los datos que encuentres con los que aparecen en el gráfico circular que aparece a continuación. ¿Qué diferencias observas?



Datos relativos a España 2009. Fuente: Dirce (Directorio general de empresas) del INE.

- Haz el mismo estudio con datos de tu comunidad y compáralos con los de todo el país.
- Define qué es el capital social de una empresa
  - Una empresa de mobiliario quiere ampliar su catálogo de productos incluyendo alfombras. Solicita información sobre productos y condiciones a dos empresas diferentes. ¿Qué criterios crees que debe considerar a la hora de elegir el proveedor más adecuado?
  - Consulta la información general sobre denominaciones sociales en la página del Registro Mercantil Central ([www.rmc.es](http://www.rmc.es)) y rellena una solicitud *on-line*. Descarga la solicitud y rellénala con los tres posibles nombres que le pondrías a tu negocio de venta de artículos deportivos. ¿Sabes durante cuánto tiempo se reserva el nombre?
  - Realiza los trámites necesarios y cumplimenta los documentos impresos que una Sociedad Limitada debe realizar para su constitución. Puedes encontrarlos en el CD del libro, o bien descargarlos directamente de las direcciones Web que encontrarás en la Actividad 4 de esta unidad.