



Creación y puesta en marcha de la empresa

¿Has pensado que alguna vez tú podrías llegar a ser una emprendedora o un emprendedor y tener tu propio negocio? En esta unidad llegarás a descubrir que tienes cualidades y aptitudes para ello y aprenderás a identificar las características de las sociedades y los pasos que debes realizar para conseguirlo.

EN ESTA UNIDAD ESTUDIARÁS

1. Desarrollo de una idea de negocio.
2. Formas jurídicas de constitución.
3. Impuestos que afectan a la empresa.
4. Responsabilidad social empresarial.

Y SERÁS CAPAZ DE

- Identificar las características del proyecto de empresa creada en el aula, tomando parte en la actividad que esta desarrolla.



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 diversos aspectos a tener en cuenta y acciones y trámites que realizar. Algunos dependen de quienes promuevan la empresa y ayudarán a tener éxito en el proyecto (desarrollo de la idea, estudio de mercado, estrategias competitivas, plan de viabilidad...). Otros son imperativos por norma legal (trámites de constitución, registros oficiales, trámites en organismos oficiales como la Agencia Tributaria o la Delegación de la Seguridad Social).

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/a debe poseer una serie de cualidades, entre las que destacan las siguientes:

- Confianza en sí mismo/a.
- 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 de cualquier cliente de adquirir ese producto o servicio.** Esto puede proporcionar una oportunidad de mercado. Dirigirse al mismo tipo de clientela 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 a cada cliente pueden ser suficientes para diferenciar a un producto o servicio de su competencia.
- **Aprovechar la oportunidad de mercado.** La necesidad de la clientela y 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.

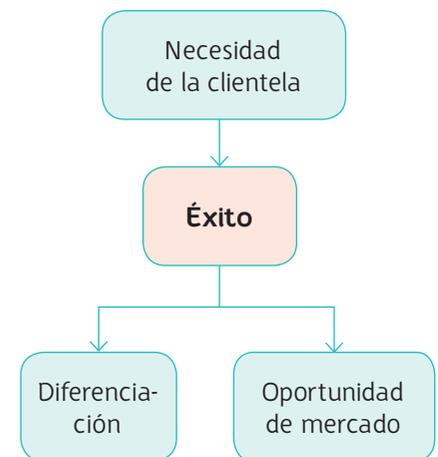


Fig. 1.1. Requisitos de una idea de negocio.

ACTIVIDADES

1. Lee los dos ejemplos de empresas de éxito de la página siguiente y analiza los tres requisitos explicados.
2. Busca información sobre Amancio Ortega y descubre sus cualidades como emprendedor y cómo creó su imperio.

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/as ¹	Capital ²	Responsabilidad ³	Impuesto en el que tributa
Empresario/a 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 € ⁴	Limitada al capital aportado	Impuesto de sociedades
SL Nueva Empresa (SLNE)	Dos apellidos y nombre de un socio/a más un código alfanumérico y las siglas SLNE	Mínimo 1 Máximo 5	Mínimo 3.000 € Máximo 120.000 €	Limitada al capital aportado	Impuesto de sociedades
Sociedad Anónima (SA)	Libre, distinta a la de otras sociedades y con las siglas SA	Mínimo 1	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 ⁵	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 ⁵	60.000 €	Limitada al capital aportado	Impuesto de sociedades
Cooperativa	Libre, añadiendo Sociedad Cooperativa	Mínimo 3	Según estatutos. En algunas CCAA hay un mínimo	Limitada al capital aportado	Impuesto de sociedades, régimen especial

¹ El número de socios puede condicionar la elección. En el caso del empresario/a 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.

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

³ La responsabilidad de los socios/as 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/as empresarios/as 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.

⁴ La ley 14/2013 de apoyo a emprendedores, permite la constitución de una SL con una cifra de capital inferior.

⁵ Las sociedades laborales pueden constituirse inicialmente por dos personas asociadas con el 50 % de capital cada una, pero disponen de un plazo de 36 meses para ajustarse a las condiciones generales.

Tabla 1.1. Características de las principales formas jurídicas.

CASOS DE ÉXITO

Bamos a analizar el caso de dos empresas o ideas de éxito.

Apple. La compañía de la manzana comenzó en 1971 con Steve Wozniak y Steve Jobs. Crearon la primera computadora y, desde entonces, no dejaron de innovar y sacar nuevos productos al mercado. Siempre con éxito. En 2007, la marca lanzó su primera generación de *smartphone iPhone* y se convirtió en la empresa pionera en innovación y tecnología en este campo. Introdujo mejoras muy innovadoras, como las pantallas táctiles, el cristal superresistente, la asistente personal Siri, la tecnología de reconocimiento de huellas dactilares, la

tecnología 3D Touch (que permite que aparezcan menús y opciones secundarias dependiendo del nivel de presión que se aplique) o los *airpods*, audífonos inalámbricos. Su marca es símbolo de innovación, tecnología y calidad.

La fregona. El aragonés Manuel Jalón, ingeniero aeronáutico, fue el inventor de la fregona. Su idea consistió, simplemente, en añadir un palo a un mocho junto con un cubo. Sin embargo, revolucionó el mundo de la limpieza y supuso un éxito mundial debido a su sencillo funcionamiento, bajo precio y a las ventajas que ofrece.

3. Impuestos que afectan a la empresa

Un aspecto importante que la empresa debe tener en cuenta es la normativa fiscal. La empresa se ve afectada por una serie de tributos e impuestos que inciden en el desarrollo de su actividad y en los resultados. La tributación y la liquidación de impuestos están presentes en las tareas administrativas de los distintos departamentos. Los principales impuestos que afectan a la empresa son los siguientes:

A. Impuesto sobre el valor añadido (IVA)

Es un impuesto indirecto que grava el consumo y recae sobre las personas consumidoras finales. Las empresas son intermediarias que actúan como meras recaudadoras. Soportan el IVA de sus propias compras y repercuten IVA en sus ventas. Trimestralmente (algunas empresas pueden hacerlo de forma mensual), liquidan con Hacienda el resultado (IVA devengado o repercutido; IVA deducible o soportado) recuperando o devolviendo el exceso de IVA, según corresponda, con lo que este impuesto no afecta al resultado de la empresa.

B. Impuesto de sociedades

Grava de forma directa la obtención de renta (beneficio o resultado contable positivo) de las sociedades y demás entidades jurídicas residentes en el territorio español. El tipo general es el 25 % para grandes y pequeñas empresas, aunque existen otros tipos según la sociedad de que se trate. La declaración del impuesto se presenta en los 25 primeros días de julio.

C. Impuesto de actividades económicas (IAE)

Es un impuesto directo. Se devenga por el mero ejercicio de una actividad profesional, económica o artística, tanto de personas físicas como jurídicas (sociedades). Se considera que una actividad se ejerce con carácter empresarial, profesional o artístico cuando suponga la ordenación por cuenta propia de medios de producción y de recursos humanos, o de uno de ambos, con la finalidad de intervenir en la producción o distribución de bienes o servicios. Es gestionado por los ayuntamientos.

4. Responsabilidad social empresarial

También llamada responsabilidad social corporativa (RSC), se define como «la contribución activa y voluntaria a la mejora social, económica y ambiental por parte de las empresas, generalmente con el objetivo de mejorar su competitividad en el mercado y su valoración positiva por parte de cualquier cliente/consumidor».

No se trata del cumplimiento de las leyes existentes sobre estos temas, sino que es una iniciativa de carácter voluntario. Es un concepto utilizado desde hace relativamente poco tiempo, pero que, sin embargo, cada vez está cobrando más protagonismo. Las empresas socialmente responsables contribuyen al desarrollo sostenible y aportan beneficios a la sociedad, a las empresas y a trabajadores y trabajadoras.

Existen numerosos modelos de gestión, pero uno de los documentos más destacados es el «Libro verde» que ha elaborado la Comisión Europea, así como la norma ISO 26000.

Algunos ejemplos de medidas que pueden tomar las empresas son: descarga nocturna de mercancías, control de luces mediante sensores de presencia, uso de paneles solares, cursos de formación a trabajadores y trabajadoras, donaciones a ONG, organización de una carrera solidaria para recaudar fondos con un fin social, etcétera.

! IMPORTANTE

La persona encargada de la administración debe conocer los distintos impuestos que afectan a la empresa y las obligaciones fiscales que implican. Ha de estar al tanto y cumplimentar los modelos oficiales a presentar en los periodos y fechas de liquidación y presentación.

Todos los departamentos de la empresa se ven afectados por la gestión de uno u otro impuesto y deben estar coordinados. Por ejemplo, el IVA afecta a los departamentos de compras, ventas, contabilidad y tesorería, que ha de realizar el pago.

Otros tributos o impuestos son: impuesto sobre bienes inmuebles (IBI), IRPF, impuesto sobre vehículos de tracción mecánica (IVTM) y tributos o tasas municipales, como los de obras o basuras.

? ¿SABÍAS QUE...?

Nuestra empresa simulada va a realizar acciones de RSC procurando el cuidado del medioambiente, el fomento de la seguridad en el trabajo, la salud laboral y el desarrollo sostenible.

A través de las distintas unidades y departamentos iremos realizando actividades y elaborando un plan de medidas de RSC.

ACTIVIDADES

- Elabora una tabla que recoja el modelo de impuesto, la periodicidad y el calendario de las fechas de presentación de los siguientes impuestos: IVA, IRPF e impuesto de sociedades. Te será de gran utilidad consultar la página web de la Agencia Tributaria (www.agenciatributaria.es).
- Busca información sobre 5 empresas españolas como ejemplo de RSC y observa qué acciones realizan. Luego ponlo en común con el resto del aula, y elaborad una lista de medidas que os parezcan de interés.

SIMULACIÓN

1
UNIDAD



CEO

En el CEO podrás encontrar los modelos de todos estos documentos.

Materiales necesarios para la constitución de la empresa

Debes habilitar un archivador o carpeta en el ordenador en el que irás guardando todos los datos, fichas y documentación que vayas 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 terminados los Primeros pasos resueltos 3 y 4).
2. Balance de situación inicial (Primeros pasos resueltos 5).
3. Contrato de arrendamiento (Apartado 6.5).
4. Contratos de suministros y otros servicios que se hayan realizado (Apartado 6.5).
5. Contrato de cuenta bancaria (Apartado 6.5).
6. Búsqueda de proveedores y selección de ofertas (Primeros pasos resueltos 6.8).
7. Listado de artículos que se van a comercializar, que incluirá proveedores y precios (Primeros pasos resueltos 9).
8. Fichas de proveedores (Primeros pasos resueltos 9).

Creación y puesta en marcha de la empresa Marmingo Luz, SL

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.

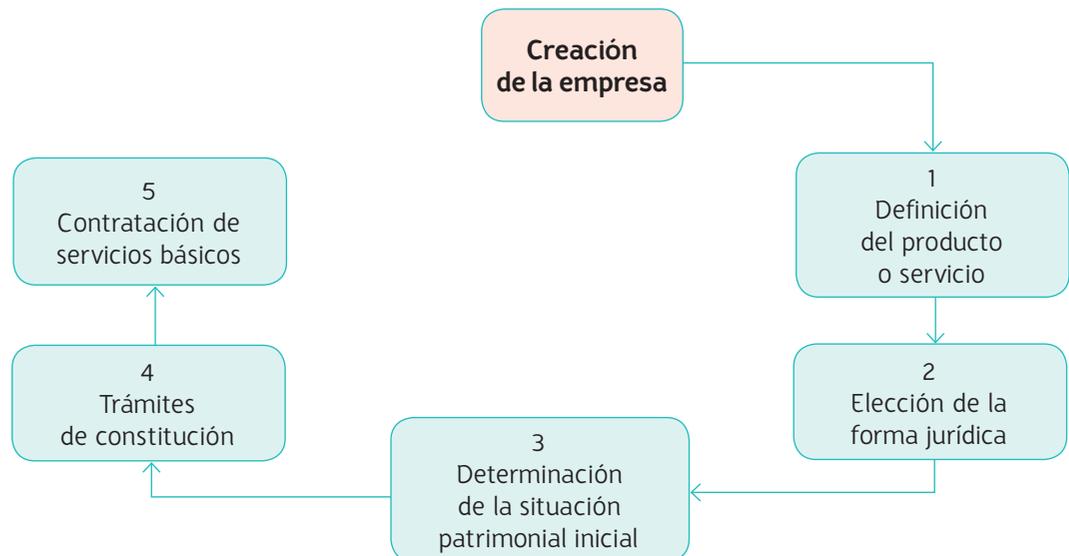


Fig. 1.2. Pasos para la creación y puesta en marcha de la empresa.



WEB

Puedes obtener más información y ampliar tus conocimientos sobre creación de empresas en la siguiente dirección:

www.crear-empresas.com



PRIMEROS PASOS RESUELTOS 1

Confecciona en Excel tus propios modelos de fichas de datos y otros documentos que te vas a encontrar en la Simulación, en los que consten los datos que te presentamos. Guárdalos en tu archivador o carpeta de documentos.



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 y las compañeras de la clase tendréis 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.** La **Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE)** asigna un código a las empresas según su actividad. Este código está compuesto de cuatro dígitos y se utiliza en muchos formularios e impresos, tanto oficiales como empresariales.

PRIMEROS PASOS RESUELTOS 2



Comprueba que el CNAE que aparece en la ficha de datos de Marmingo Luz (Primeros pasos resueltos 3) es el que corresponde a su actividad. Puedes consultar la web de la CNAE (www.cnae.com.es).



PRIMEROS PASOS RESUELTOS 3

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 diversas

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 sociedad 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.

2. Elección de la forma jurídica

La normativa legal establece una gran variedad de formas jurídicas para las empresas. El empresario/a 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 miembros de la sociedad 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.



PRIMEROS PASOS RESUELTOS 4

Vamos a aplicar estos tres pasos a Marmingo Luz, SL:

- Capital social:** los socios/as 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 integrantes 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 las personas asociadas han considerado que es un nombre diferente, sonoro y que cualquier cliente puede recordar. Se ha añadido la palabra «luz» para que refleje la actividad que desempeña y para que la clientela sepa cuál es el objeto de su actividad rápidamente.

Con todas las decisiones que hemos tomado en los Primeros pasos resueltos 3 y 4 vamos a confeccionar la **Ficha de datos generales**, que guardaremos en el archivador (Figura 1.3).

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

Fig. 1.3. Ficha de datos generales.

3. Determinación de la situación patrimonial inicial

Con el capital aportado los miembros de la sociedad 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/a 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 las personas asociadas 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
	Activo corriente			Patrimonio neto	
572	Bancos c/c		100	Capital social	
	Total Activo			Total Pasivo	

Tabla 1.3. 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
	Activo no corriente			Patrimonio neto	
	Inmovilizado material		100	Capital social	
216	Mobiliario			Pasivo corriente	
217	Equipos procesos información		400	Proveedores	
	Activo corriente		523	Proveedores inmovilizado c/p	
300	Mercaderías				
572	Bancos c/c				
	Total Activo			Total Pasivo	

Tabla 1.4. 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.



PRIMEROS PASOS RESUELTOS 5

En Marmingo Luz, SL los socios/as 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. El **Balance de situación inicial** es el siguiente:

Balance inicial de Marmingo Luz, SL

Fecha: 1 de noviembre de 20XX

Activo			Pasivo		
Código	Concepto	Importe	Código	Concepto	Importe
	Activo no corriente			Patrimonio neto	
	Inmovilizado material		100	Capital social	50.000 €
216	Mobiliario	6.000 €			
217	Equipos procesos información	10.000 €			
218	Elementos de transporte	10.000 €			
	Activo corriente				
572	Bancos c/c	24.000 €			
	Total Activo	50.000 €		Total Pasivo	50.000 €

Tabla 1.5. Balance de situación inicial de Marmingo Luz, SL.

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.

En la actualidad, muchos de esos trámites se realizan por vía telemática.

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 de fibra óptica, 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 ficha de datos de Primeros pasos resueltos 7.



PRIMEROS PASOS RESUELTOS 6

Busca modelos de contratos de suministros y servicios que vaya a utilizar Marmingo Luz. Cumpliméntalos inventando los datos necesarios y guárdalos en tu archivador o carpeta.



PRIMEROS PASOS RESUELTOS 7

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

Banco:	Sanjusto Bank	Fecha de apertura de cuenta:	1 de noviembre de 20XX
Dirección:	C/ La Riva, 33	Número cuenta corriente:	ES 85 5050 0003 41 1234567890
CP Ciudad:	50122 Zaragoza	Saldo inicial:	24.000 €
Teléfono:	976 388 456	Riesgo máximo descuento de efectos:	5.000 €

Fig. 1.4. Ficha de datos bancarios de Marmingo Luz, SL.

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 nuestra potencial clientela, aquella con la 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 profesionales 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 servicios proveedores más adecuados necesitamos:

- Recopilar información.** Podemos obtener la información a través de diferentes medios o también de forma directa. Es posible encontrar empresas proveedoras 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/as, 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/as, 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 clientes irán apareciendo en las unidades de simulación cuando la empresa comience a tener pedidos.



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 el análisis de estos factores obtendremos aquellos proveedores/as que más se ajustan a nuestros intereses.

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



PRIMEROS PASOS RESUELTOS 8

Marmingo Luz, SL está interesada en ofrecer a su clientela estos artículos: plafones infantiles, flexos metalizados, apliques de farol granadino y plafón granadino. Para ello quiere buscar la empresa proveedora más adecuada..

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 (31007 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.: 976 356 585
Camino Alamedas, 23
50018 Zaragoza
2 de noviembre de 20XX

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. 1.5. 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
Zaragoza, 7 de noviembre de 20XX

Asunto: Condiciones de venta

Señores:

Con referencia a la solicitud de información realizada en su carta del pasado 2 de noviembre, les 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. 1.6. Oferta número 1.

[continúa]

**PRIMEROS PASOS RESUELTOS 8** *(continuación)***Mandorla, SL**
Pza. José Antonio Labordeta, s/n
44015 TeruelMarmingo Luz, SL
C/ Rosalía de Benagalbón, 6
50122 Zaragoza

Teruel, 8 de noviembre de 20XX

Asunto: Condiciones de venta

Señores:

Con referencia a la solicitud de información realizada en su carta del pasado 2 de noviembre, les 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. 1.7. Oferta número 2.

Polígono Verde, 89
31007 PamplonaMarmingo Luz, SL
C/ Rosalía de Benagalbón, 6
50122 Zaragoza

Pamplona, 10 de noviembre de 20XX

Asunto: Condiciones de venta

Señores:

Con referencia a la solicitud de información realizada en su carta del pasado 2 de noviembre, les 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. 1.8. Oferta número 3.

(continúa)



PRIMEROS PASOS RESUELTOS 8 (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 €
Aplique 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 €		
Coste total			2.734,00 €		3.046,00 €		3.030,00 €

Fig. 1.9. Cálculo de los costes de proveedores.

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

- a) El coste óptimo del lote completo de artículos debe ser 2.700 € y se aprecia con un 50 %.
- b) El plazo de entrega que la empresa estima como adecuado es de un día y lo valora con un 30 %.
- c) 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
Total puntuación	100		84,38		60,32		52,22

Fig. 1.10. Evaluación de las ofertas de proveedores.

Paso 6. Se decide elegir a Amperiluz, SA, 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 empresas proveedoras en el **archivador o carpeta de documentación** de la empresa simulada.

PRIMEROS PASOS RESUELTOS 9

Marmingo Luz, SL, cuenta con un total de **doce artículos** cuya descripción, códigos, precios de compra y venta se muestran en la Figura 1.11. 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	Lámpara de sobremesa	57,20 €	91,52 €	Xin Lux, SL (pol. Edison, 7, 44022, Teruel)
H-543	Ventilador techo 6 palas	28,00 €	44,80 €	Xin Lux, SL (pol. Edison, 7, 44022, Teruel)
Eolo 8987	Ventilador techo aluminio	29,00 €	46,40 €	Xin Lux, SL (pol. Edison, 7, 44022, Teruel)
Abanic N-76	Plafón infantil estrellas	12,60 €	20,16 €	Amperiluz, SA (cno. Alamedas, 23, 50018 Zaragoza)
Anacrusa 2000	Plafón infantil cubos	12,20 €	19,52 €	Amperiluz, SA (cno. Alamedas, 23, 50018 Zaragoza)
Candela 121	Flexo plata metalizado	10,50 €	16,80 €	Amperiluz, SA (cno. Alamedas, 23, 50018 Zaragoza)
F-P89	Flexo verde metalizado	10,20 €	16,32 €	Amperiluz, SA (cno. Alamedas, 23, 50018 Zaragoza)
F-V90	Aplique de farol granadino	32,70 €	52,32 €	Amperiluz, SA (cno. Alamedas, 23, 50018 Zaragoza)
Albaicín-AFG 10	Plafón granadino	58,50 €	93,60 €	Amperiluz, SA (cno. Alamedas, 23, 50018 Zaragoza)
PG-0545				

Fig. 1.11. Listado de artículos y proveedores de Marmingo Luz, SL.

Ficha de proveedores			
Nombre: Amperiluz, SA		Teléfono: 976 356 585	
Domicilio: cno. Alamedas, 23		Fax: 976 356 586	
Localidad: 50018 Zaragoza		E-mail: ampesa@iluminar.com	
C/C: ES 38 3344 0003 41 9753124680		NIF: A-50328123	
Productos o servicios que suministra		Precio	
<ul style="list-style-type: none"> Plafón infantil estrellas, modelo Anacrusa 2000 Plafón infantil cubos, modelo Candela 121 Flexo plata metalizado, modelo FP89 Flexo verde metalizado, modelo FV90 Aplique de farol granadino, modelo Albaicín AFG10 Plafón granadino, modelo PG0545 		<ul style="list-style-type: none"> 12,60 € 12,20 € 10,50 € 10,20 € 32,70 € 58,50 € 	
Descuento		Forma de pago	Plazo de entrega
Comercial:	<i>Rappel:</i>	Ingreso en cuenta a 30 días	2 días
Transporte	Descuento	Observaciones	
Incluido			

Fig. 1.12. Ficha del proveedor Amperiluz, SA.

(continúa)



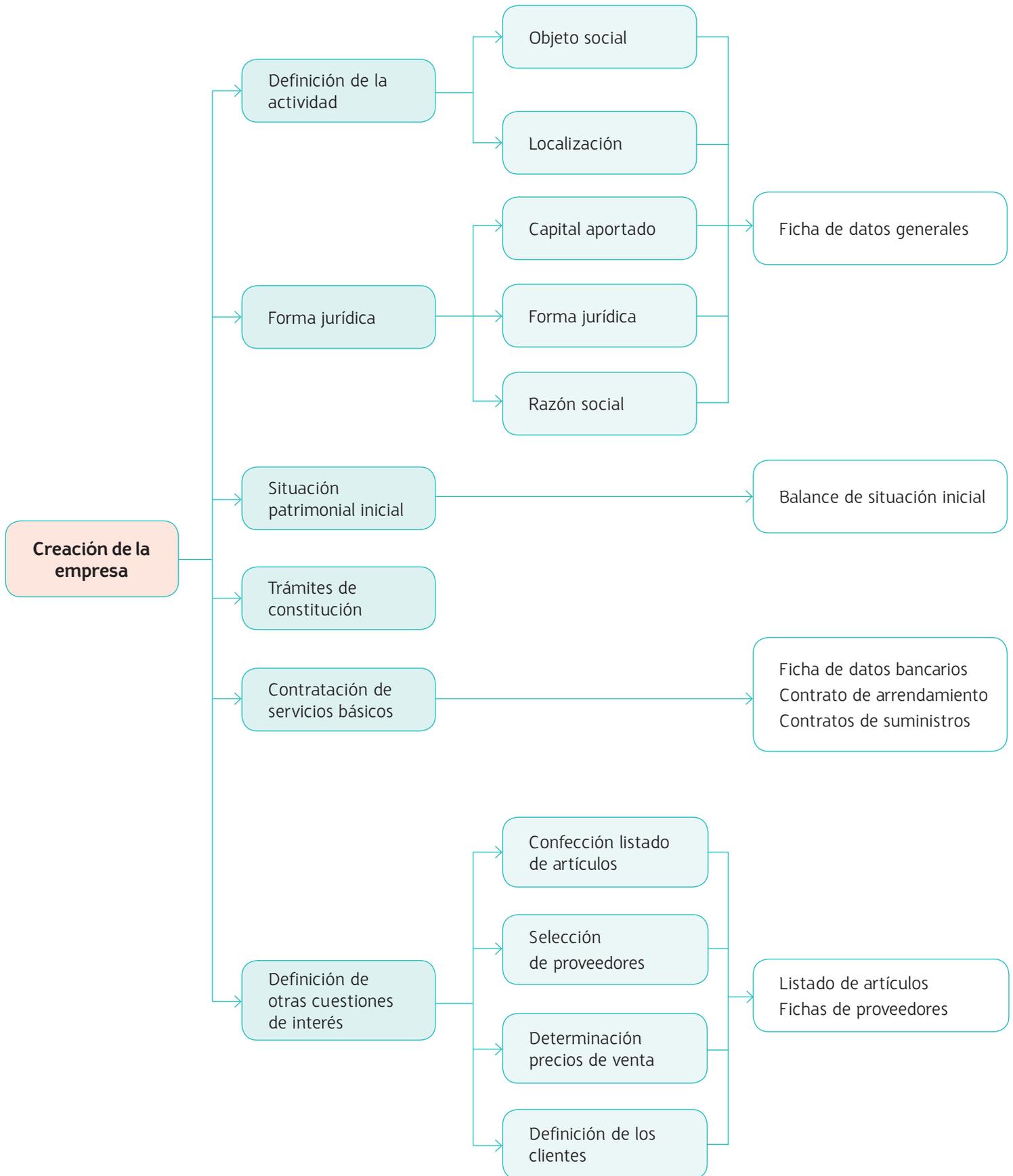
PRIMEROS PASOS RESUELTOS 9 (continuación)

Ficha de proveedores			
Nombre: Xin Lux, SL		Teléfono: 974 446 699	C/C: ES 40 5466 0022 21 4576890345
Domicilio: polígono Edison, 7		Fax: 974 446 698	NIF: B-44987321
Localidad: 44022 Teruel		E-mail: xinluxiluminacion@gmail.com	
Productos o servicios que suministra		Precio	
<ul style="list-style-type: none">• Lámpara de sobremesa con difusor regulable mod. Espartaco Y-654• Lámpara de sobremesa mod. Hipotenusa H-543• Ventilador techo aluminio mod. Eolo, 8987• Ventilador aluminio 6 palas mod. Abanic N-76		<ul style="list-style-type: none">• 63,50 €• 57,20 €• 28,00 €• 29,00 €	
Descuento		Forma de pago	Plazo de entrega
Comercial:	<i>Rappel:</i>	Cheque nominativo a 10 días	1 semana
Transporte	Descuento	Observaciones	
Incluido			

Fig. 1.13. Ficha del proveedor Xin Lux, SL.

Ficha de proveedores			
Nombre: Luminariax, SL		Teléfono: 976 226 655	C/C: ES 28 2244 0007 41 3334445550
Domicilio: polígono Los Olivos, 16		Fax: 976 226 656	NIF: B-50123789
Localidad: 50020 Zaragoza		E-mail: luminariax@gmail.com	
Productos o servicios que suministra		Precio	
<ul style="list-style-type: none">• Lámpara de mesa modelo Goya R-98• Lámpara de pie modelo Bayeu X-76		<ul style="list-style-type: none">• 85,00 €• 97,00 €	
Descuento		Forma de pago	Plazo de entrega
Comercial:	<i>Rappel:</i>	Al contado mediante transferencia	1 semana
Transporte	Descuento	Observaciones	
Incluido			

Fig. 1.14. Ficha del proveedor Luminariax, SL.





- 1. En una idea de negocio, la «diferenciación» consiste en:**
 - a Inventar algo novedoso.
 - b Ofrecer varios productos o servicios diferentes.
 - c Ofrecer una mejora sustancial en el modo de satisfacer a la clientela.
- 2. En una Sociedad Anónima:**
 - a Esta debe estar constituida, como mínimo, por 3 miembros.
 - b La denominación o razón social debe ser única. No puede existir otra sociedad con la misma denominación.
 - c Los socios/as responden de las deudas de la sociedad con su patrimonio personal.
- 3. En el Registro Mercantil Central de Madrid:**
 - a Se inscriben todas las sociedades constituidas en España.
 - b Se inscriben las sociedades constituidas en Madrid.
 - c Se solicita el certificado de no existencia de otra sociedad registrada con la misma denominación.
- 4. Los principales factores para desarrollar un negocio con éxito son:**
 - a Innovación y oportunidad de mercado.
 - b Bajo endeudamiento y oportunidad de mercado.
 - c Bajo endeudamiento e innovación.
- 5. Vas a comenzar un negocio de venta al por mayor de cereales. ¿Dónde ubicarías tus instalaciones?**
 - a En un local céntrico por el que transitan muchas personas.
 - b En un polígono industrial cerca de una autovía.
 - c En un centro comercial con gran concentración de comercios.
- 6. En una Sociedad Limitada:**
 - a La denominación o razón social y el nombre comercial son siempre el mismo.
 - b La denominación o razón social y el nombre comercial no pueden ser iguales.
 - c Se puede tener un nombre comercial diferente a la razón social.
- 7. En relación al IVA:**
 - a Es un impuesto que recae sobre las empresas.
 - b Es un impuesto que recae sobre los consumidores.
 - c Proporciona ingresos a las empresas que repercuten IVA.
- 8. El empresario/a individual:**
 - a Debe tributar por IRPF.
 - b Debe tributar por impuesto de sociedades.
 - c Los dos anteriores son ciertos.
- 9. La propietaria del local que tenemos alquilado para oficina es nuestra:**
 - a Proveedora
 - b Acreedora
 - c Deudora
- 10. Por la propiedad del camión de transporte, la empresa debe tributar cada año por:**
 - a IVTM
 - b IVA
 - c IBI
- 11. Son tributos locales:**
 - a IBI, tasa de basuras, IAE.
 - b IVA, impuesto sobre sociedades, tasa de basuras.
 - c IVA, IBI, tasa de basuras.
- 12. Los trámites legales de constitución:**
 - a Son obligatorios solo para las sociedades.
 - b Son obligatorios para todo el colectivo empresarial, tanto personas físicas como jurídicas.
 - c Son opcionales para todos.
- 13. La razón social de una sociedad es:**
 - a El motivo por el que se ha constituido.
 - b La finalidad: obtener beneficios.
 - c El nombre de la sociedad.
- 14. Una empresa socialmente responsable es aquella que:**
 - a Tiene responsabilidad ilimitada de los socios/as frente a las deudas de la sociedad.
 - b Cumple las normas y las leyes vigentes sobre asuntos medioambientales y de desarrollo sostenible.
 - c Realiza actuaciones con carácter voluntario sobre medioambiente y desarrollo sostenible.
- 15. Señala la respuesta correcta:**
 - a Para comenzar un negocio, los socios/as deben aportar el dinero necesario para la adquisición de los activos.
 - b El capital social aportado por los socios/as coincide con el patrimonio de la empresa al inicio de su actividad.
 - c El capital social aportado por los socios/as siempre coincide con el patrimonio de la empresa.
- 16. El empresario/a individual responde de las deudas del negocio:**
 - a Con responsabilidad limitada.
 - b Con responsabilidad ilimitada.
 - c Responde con su patrimonio personal solo hasta un límite previamente establecido.

COMPRUEBA TU APRENDIZAJE Creación y puesta en marcha de la empresa

1. Descubre si tienes cualidades para ser empresario/a. Es importante conocer previamente cuáles son tus puntos fuertes y tus puntos débiles. Puntúa de «0» a «10» cada una de las siguientes cuestiones.

1	¿Tienes capacidad de liderazgo? ¿La gente te consulta y te respeta?	
2	¿Te gusta tomar decisiones y no esperas que otros decidan por ti?	
3	¿Te gusta la competitividad y no le tienes miedo?	
4	¿Tienes fuerza de voluntad y la disciplina necesaria para establecer un objetivo y perseguirlo hasta su logro?	
5	¿Acostumbras a hacer planes, y si los haces son realmente para llevarlos a cabo?	
6	¿Eres sociable y te gusta tratar con la gente?	
7	¿Estás dispuesto a trabajar no sólo 8 horas, sino 12 o más?	
8	¿Estás dispuesto/a a asumir el riesgo de perder el dinero invertido y a no sacar dinero del negocio, sino a reinvertirlo hasta que el negocio se consolide?	
9	¿Tienes los conocimientos necesarios? ¿Tienes experiencia?	
10	¿Tienes capacidad para organizar y conseguir?	

Total puntuación

Para la interpretación de los resultados puedes guiarte por esta métrica:

85-100	Tienes las cualidades necesarias para llegar a ser un emprendedor/a de éxito.
70-85	Tienes buenas aptitudes, pero antes de desarrollar un proyecto emprendedor debes potenciar algunos aspectos que aún debes mejorar.
Menos de 70	Deberías potenciar tu creatividad, tu capacidad para asumir riesgos y aumentar el empuje y la autodisciplina antes de decidirte a llevar adelante un proyecto emprendedor.

2. Crea una empresa dedicada a la venta de productos de regalo. Realiza las siguientes actividades y confecciona un dossier que las reúna:

- a) Supón que vas a constituirla con otro socio/a, tú serás el miembro de la sociedad mayoritario con una participación del 60 % del capital social y tu socio/a del 40 %. Decide cuál va a ser la forma jurídica que vais a adoptar y justifica por qué.
- b) Consulta el portal Pyme del Ministerio de Industria, Energía y Turismo (www.ipyme.org) y redacta un informe sobre las principales características del modelo de sociedad elegido para tu negocio, ampliando las que se recogen en esta unidad.

- c) En la misma página puedes encontrar los trámites necesarios para la constitución de la sociedad y su puesta en marcha. Representa en una tabla los trámites y ante qué organismos los habréis de tramitar.
- d) Determina cuál será la razón social y el nombre comercial y/o la marca.
- e) Acude al Registro Mercantil Central a través de su web (www.rmc.es), descarga el formulario de solicitud negativa de denominación y cumpléntalo.
- f) Acude a la Oficina Española de Patentes y Marcas a través de su web (www.oepm.es), descarga los formularios necesarios para la inscripción de tu nombre comercial y cumpléntalos.
- g) Busca tres empresas reales del sector de productos de regalo (puedes obtener datos en páginas amarillas, bases de datos, Internet, etcétera). Estas empresas van a ser tus proveedores habituales de mercaderías. Elige doce productos (cuatro de cada proveedor) e investiga sus precios.
- h) Redacta una carta dirigida a uno de tus posibles proveedores solicitándole información sobre precios, descuentos, plazos de entrega y otros aspectos que consideres de interés.
- i) Diseña una ficha de proveedores (en Word o Excel); confecciona una para cada uno de tus proveedores.
- j) Calcula el precio de venta de cada uno de tus productos sabiendo que el margen comercial aplicado es del 25 %.
- k) Confecciona en Word o Excel un listado de artículos, proveedores y precios.
- l) Antes de comenzar las actividades tu empresa adquiere los siguientes bienes necesarios: mercaderías por valor de 6.000 €, la mitad con pago aplazado a 30 días; una furgoneta para el transporte, por 25.000 €, adquirida al contado; mobiliario por valor de 12.000 €, que pagará a plazo a 6 meses; un ordenador por valor de 4.000 €, adquirido al contado; un programa informático adaptado a sus necesidades por valor de 2.000 €, al contado. Si consideraras que vas a necesitar otros bienes, puedes añadirlos. En todo caso, los bienes han sido adquiridos con el dinero aportado por los miembros de la sociedad:
- Calcula cuánto ha sido el dinero que habéis debido aportar entre tu socio/a y tú, teniendo en cuenta que, además de lo que habéis adquirido, deseáis tener un dinero de reserva para el funcionamiento de la empresa y para imprevistos antes de que el negocio comience a obtener un volumen de ventas suficiente.
 - Confecciona el Balance de situación inicial.
- m) Busca en Internet modelos de contratos de arrendamiento. Descárgate un contrato de alquiler de local y cumpléntalo con los datos de tu empresa (inventa los datos necesarios).