



Autores:

Curso: 2º G.M de Comercio y Marketing

Instituto: I.E.S Zaidin–Vergeles

- 1– Constitución de la empresa
- 2– Actividad: producción o servicio
- 3– Análisis del mercado
- 4– Descripción del producto
- 5– Etapa de negociación
- 6– Determinación del precio
- 7– Necesidades humanas
- 8– Financiación de la empresa
- 9– Subvenciones
- 10– Estatutos

1– Constitución de la empresa

La empresa esta pensada que sea una Sociedad limitada, por los bajos riesgos en caso de que no vaya bien el negocio, cuyo nombre será PC-Mobile S.L y estará constituida por dos socios que son:

- Miguel Ángel Rastrojo Borrego con domicilio C/foniveros nº 46 5ºc DNI: 75160318k
- Ivan Ruiz López con domicilio C/naranja nº 2 bajo D DNI: 74727201v

En ella se comercializara principalmente dos tipos de productos: Informáticos y telefonía móvil, incluyendo todos los periféricos o accesorios que sean necesarios y de utilidad para este fin. Hemos elegido esta clase de productos para nuestra empresa después de estar pensando que es lo que hoy en día tiene mas demanda al nivel de consumidor y nos dio dicho resultado.

Se creara por medio de recursos propios con la aportación de una cantidad de 3.000€ por parte de cada uno de los socios y mediante recursos ajenos, ya sean mediante préstamo bancario, subvenciones, ayudas del estado.....etc.

Suponemos que no tardaremos mucho tiempo en obtener beneficios puesto que esta situada en una de las arterias principales de la ciudad y con muy pocos locales con la misma finalidad de venta y por la actual y futuro aumento de demanda de nuestros productos a comercializar.

2- Actividad: producción o servicio

Podemos clasificar esta empresa como mixta en ese aspecto, puesto que tenemos pensado producir y dar servicio a la vez de la siguiente forma:

- Producción: Tenemos pensado montar, crear o fabricar ordenadores genéricos con características especiales a gusto del consumidor, por lo tanto es una actividad productiva.
- Servicio: en este apartado diríamos que somos una empresa de servicio puesto que daremos un soporte técnico y suministraremos productos a nuestros consumidores, por lo tanto es un servicio de abastecimiento.

Nuestros productos genéricos irán bajo el nombre de PC-Mobile, que ya esta bajo nuestra patente, ya que de lo contrario si hubiese una marca igual o utilizásemos una marca ya patentada nos pedirían una indemnización por daños y perjuicios y nos obligarían a retirar el producto del mercado.

Nuestro producto solamente es un desarrollo de uno existente, no es ninguna innovación.

3- Análisis del mercado

La empresa estará ubicada en el bajo de un edificio del camino ronda junto al río Genil, este estará haciendo esquina con la calle rivera del violón y camino de ronda, por lo que hay mas posibilidad de escaparate, es un local de 100m2.

Respecto a la competencia no tenemos mucha, por no decir casi ninguna, locales del mismo tipo de venta, no es que haya muy cerca de nosotros, están a una distancia considerable, solo tenemos que temer a un gran almacén situado mas abajo que nosotros junto a la orilla del río y que como tal tipo de comercio que es, vende productos muy variados, entre ellos similares al nuestro.

El mercado real que la empresa puede tener será de unos 20-25 mil habitantes y el mercado potencial que podemos tener será de unos 35-40 mil habitantes, ya que no solo tenemos el centro de granada, sino que por esa calle circulan bastantes consumidores de otras localidades.

Estimamos que nuestros días de mayor venta será entre semana, puesto que al ser una calle principal de la ciudad, esta muy concurrida y bastante céntrica y al ser días laborables, suponemos que nos vendrán diferentes tipos de clientes, sean de empresas o particulares, a por nuestros productos y servicios.

La evolución de la empresa será mas alta o más baja, según el paso de los consumidores por el establecimiento a no ser que instalen mas competencia en las cercanías, pero pensamos que seguirá igual, pero en caso contrario ya habremos conseguido clientes fijos por lo que la competencia se tendrá que enfrentar a nosotros y no a la viceversa

4- Descripción del producto

Los productos como hemos nombrado anteriormente será básicamente del tipo informático y telefonía móvil incluyendo periféricos, como ratones, impresoras..., y accesorios, como manos libres, fundas de móviles....etc.

Aunque también tenemos pensado dar servicio técnico para ordenadores y creación propia de ordenadores genéricos a gusto del consumidor, aparte de los de marca que negociemos con nuestros proveedores.

Otras de las posibilidades a barajar es la venta de suministros informáticos, tinta de impresora, disquetes, CDS...etc ya que estos productos no entran dentro de la rama de periféricos pero sí dentro de productos informáticos.

En resumen podríamos decir que vendemos productos de tecnología punta que cada día mejoran y cada día hay mas demanda.

5- Etapa de negociación con los proveedores

El primer paso después de haber constituido la empresa y haber estudiado el mercado, es el de crear un plan de compras eficaz, donde se dictaran las pautas a seguir y la primera compra y en las sucesivas que podamos hacer en un futuro.

El primer paso será elegir el proveedor o proveedores que nos pueda interesar negociar con ellos, si sus ofertas se ajustan a nuestras necesidades, esto lo sabremos mediante un estudio de mercado realizado antes.

El segundo paso es la negociación con los proveedores, es aconsejable que sea una entrevista personal, también se puede realizar por otro soporte de comunicación, Ej. teléfono, fax, etc.

Dicha entrevista debe constar de 3 puntos.

- Preparación: Es la presentación del producto en el que estamos interesados. En este punto veremos las características del producto en si.
- Proposición: Es en la parte donde se asentarán las primeras bases, para empezar a discutir sobre ellas.
- Objeciones: Es donde se discuten los términos del contrato, Ej., descuentos, rebajas, premios últimos flecos, etc.

El tercer paso es donde una vez negociado y llegado a un acuerdo, se firma el contrato de venta.

* Es aconsejable que la primera compra se haga sin mucha negociación y pagando de una sola vez y en efectivo para darle confianza a los proveedores y sigan contando con nosotros en el futuro.

6- Determinación del precio

En la cuestión de precio, es un tanto variable por que es algo incierto, lo que si es claro, al menos para nosotros, es que intentaremos ponerlo lo mas bajo posible obteniendo un margen de ganancias suficientes, pero siempre por debajo de la competencia.

En unas primeras estimaciones intentaremos proveer por ejemplo a un consumidor de un ordenador genérico a su gusto y de ultima tecnología rondando los 700–900 € el equipo completo.

En productos de marca suministrados por los proveedores correspondientes, no entraran es estas estimaciones puesto que estos productos suelen ser mas caros que los genéricos, pero que haciendo cálculos podemos venderlo a un precio no mayor que los productos genéricos.

En cuestión de telefonía móvil no nos entraña ningún problema, por que todos están mas o menos al mismo nivel de precio, exceptuando las ultimas novedades y excluyendo las ofertas especiales por cada comercio. En ese ámbito tendremos las mismas ganancias que en cualquier otro comercio normal.

En el campo de los accesorios, periféricos y suministros informáticos, podemos sacar una mayor ventaja frente a los competidores, porque es donde hay un mayor margen de precio entre unos comercios y otros, al no venir los precios ya convenidos, cada cual lo pone a su gusto, por ello intentaremos rebajarlos sobre la competencia.

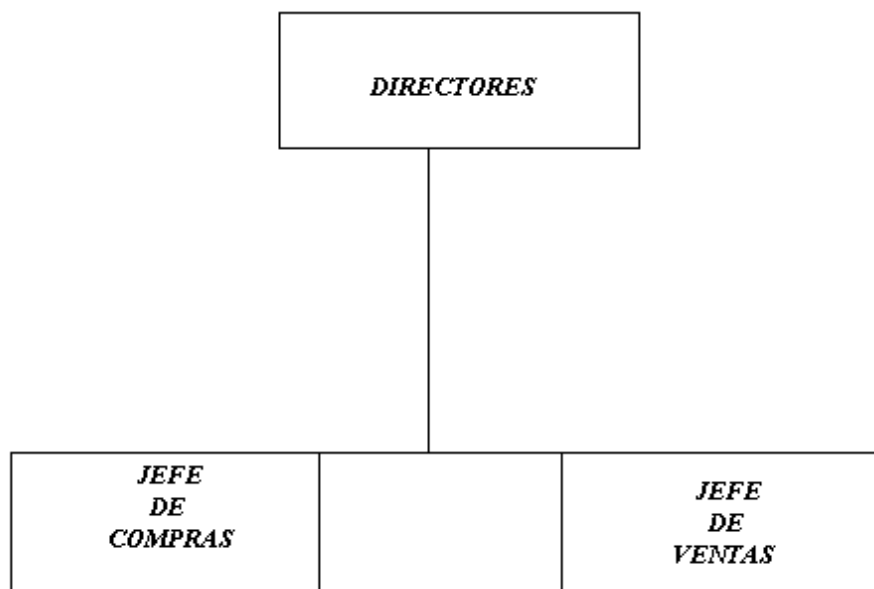
En resumen, la determinación del precio de los productos de la empresa variara, siempre intentando quedar por debajo de los competidores y por encima del beneficio justo para la empresa.

7– Necesidades humanas

La empresa va a constar de dos socios, tendrán el mismo poder puesto que tienen la misma participación en la sociedad.

Por tanto al tener la misma participación ambos serán directores, repartiendo las jefaturas de compras y ventas, y nombrando un representante legal.

El organigrama será el siguiente:



La empresa comenzara a funcionar con los dos trabajadores antes nombrados, se ira incrementando la plantilla dependiendo de las necesidades de la empresa.

La contratación de los trabajadores se aran una vez determinado un perfil, resultaría interesante establecer unos parámetros de nivel de conocimientos académicos y de conocimientos en el mundo laboral, esto es debido a que algunos de nuestros productos son fabricados por nosotros y necesitan una formación específica.

No se descarta también en un futuro contratar a personal con minusvalía y hacer contratos de practicas, etc.

8– Financiación de la empresa

La financiación de la empresa va ha estar constituida por recursos: Propios y Ajenos.

Los recursos propios: van a ser el capital aportados por los socios de la empresa y que será como mínimo de 3000 euros.

Los recursos ajenos: Son los que se obtendrán a través de entidades de crédito y que repercutirán en un coste financiero sobre el valor de la sociedad y de sus bienes.

El local: Se obtendrá mediante un contrato de alquiler con derecho a compra en un futuro. El local tiene un valor neto de 90000 euros, pero al tener un contrato de alquiler tenemos que pagar una cuota mensual de 500 euros, dicho contrato tiene una cláusula que nos permite hacer reformas en el local.

El mobiliario: La parte mas básica del mobiliario (mesas, mostradores, góndolas, estanterías, etc) será comprado al contado, suponiendo un gasto de unos 6000 euros, y la parte mas técnica del mobiliario (traspaléelas y diversas maquinas específicas para nuestro trabajo) serán obtenidas mediante un contrato de leasing, pagando por dichas maquinas una cantidad mensual de 600 Euros.

Mercancías: Se compraran mercancías por valor de 18000 Euros, que serán pagados en cinco plazos, el primer plazo será de 6000 Euros y los cuatro restantes de 3000 Euros, el proveedor nos exige cinco letras de cambio para asegurarse el pago.

Para sufragar dichos gastos se a pedido a una entidad de crédito un préstamo por valor de 30000 Euros con un tipo de interés anual del 3%.

A estos gastos hay que sumarles los diversos impuestos que se deberán a la apertura de la empresa y de su funcionamiento (IAE, Impuesto sobre sociedades, IVA; etc).

Posibles deducciones de impuestos tanto directos como indirectos.

9– Subvenciones

INSTITUTO DE FOMENTO DE ANDALUCIA
PROGRAMA EMPRESA JOVEN

La Junta de Andalucía, dentro de sus medidas de apoyo a la pequeña empresa y mediana empresa y de fomento de empleo y en el marco del Pacto Andaluz por el empleo y la actividad Productiva, desarrolla el Programa Empresa Joven destinado a apoyar la creación de empresas por parte de los jóvenes andaluces.

El Instituto de Fomento de Andalucía (IFA) es el organismo encargado de la gestión de este programa y pone a su disposición el personal de sus Gerencias Provinciales para brindarle el asesoramiento necesario para la solicitud de estas ayudas.

a) Beneficiarios:

Jóvenes mayores de 35 años con una formación adecuada (universitarios, jóvenes procedentes del sistema de formación profesional, alumnos de escuelas taller, escuelas de empresa y casas de oficios, así como procedentes de programas de formación de empresariales) y personas jurídicas (S.A, S.L.etc.) en las que el 75% de los socios sean menores de 35 años o el 75% del capital pertenecerá a los socios menores de 35 años- en cuyo caso los gestores o administradores deberán tener la formación adecuada- que tengan previsto iniciar una actividad empresarial, y no deberán las empresas constituidas, o no deberán haber iniciado la actividad para la que se solicita la ayuda.

Con carácter general, la actividad a desarrollar deberá realizarse en algunos de los siguientes sectores y subsectores de actividad.

SECTOR INDUSTRIAL: excepto el sector agroalimentario.

SECTOR TURÍSTICO: subsectores de la oferta complementario del ocio.

SECTOR SERVICIOS: subsector de servicios a empresas nuevas formas de distribución comercial e iniciativas de carácter innovador en generalmente y, especialmente en el campo de la información y la comunicación.

Se considerarán como servicios de carácter innovador, aquellos que aporten algún elemento diferencial o su destino final sea atender nuevas demandas que genere la sociedad, tales como: grupos multidisciplinares, servicios a la tercera edad (excluidas residencias geriátricas), servicios a domicilio, servicios de seguridad, servicio de prestaciones audiovisuales, etc.

Se entenderá por nuevas formas de distribución comercial, aquellas que impliquen la aportación de elementos innovadores fuera del convencional, tales como: franquicias, centrales y agrupaciones de compras, distribuciones a domicilio, mensajería, sucursalismo, etc. (no incluidas las que se desarrollen en el sector comercial de la alimentación). Las empresas, persona física o jurídica, deben tener su domicilio y desarrollar su actividad empresarial en Andalucía. Podrán igualmente beneficiarse de estas ayudas, en su modalidad de ayudas Reembolsables, las empresas que, con menos de tres años de funcionamiento y cumpliendo las condiciones anteriores, realicen inversiones para su ampliación.

Impuestos sobre sociedades, deducciones:

Deducción por protección al medio ambiente: 10%

Deducción por creación de empleo: 4808,10 Euros persona / año por contrato de trabajo indefinido a jornada completa de trabajadores minusválidos.

Posibles deducciones del IVA.

Los empresarios y profesionales que sean sujetos pasivos al IVA pueden deducirlas cuotas repercutidas a sus clientes, las soportadas en las operaciones que cumplan los requisitos establecidos por la ley.

Entre estos requisitos se encuentran:

Haber hecho declaración de inicio de actividad.

Poseer facturas originales o duplicados

Tener contabilizados y registrados correctamente los documentos acreditados

10- Estatutos de la sociedad

1. DENOMINACIÓN

La sociedad será mercantil, de responsabilidad limitada, girará bajo la denominación de PC-Mobile SOCIEDAD LIMITADA y se registrará por estos estatutos y por la legislación que le sea aplicable.

2. OBJETO

El objeto social es la compra, venta, manipulación y comercialización de dos tipos de productos: Informáticos y telefonía móvil

3. DOMICILIO

La sociedad tiene su domicilio social en camino ronda (junto al río Genil). La Junta podrá decidir la supresión o traslado de sucursales.

4. DURACIÓN

La sociedad se constituye por una duración indefinida y dará comienzo sus operaciones en el día de su constitución.

5. CAPITAL

El capital social es de 3.000 €uros, divididas en 500 participaciones de 6 €uros cada una, iguales, acumulables, indivisibles, pagadas totalmente, y numeradas correlativamente de la 1 a la 500.

6. TRANSMISIÓN DE PARTICIPACIONES INTER VIVOS

Son libres las transmisiones de participaciones por actos inter-vivos a los otros socios, a los hijos, a los cónyuges y a los ascendientes. El socio que desee transmitir inter-vivos sus participaciones a persona ajena a la sociedad lo comunicará por escrito a los Administradores y éstos a los otros socios en el plazo de quince días desde la recepción del aviso, también por escrito. Los socios pueden optar por la compra dentro de los treinta días siguientes a la notificación y, si son diversos los quieren adquirir, lo harán en proporción a sus respectivas participaciones. Si ninguno de los socios quiere comprar, el vendedor queda en libertad para transmitir sus participaciones a quien desee.

Para el ejercicio del derecho de tanteo, el precio de venta, si existe divergencia, lo fija el auditor de cuentas de la sociedad y, si ésta no estuviera obligada a la verificación de las cuentas anuales, se fijaría por un auditor

designado por el Registrador Mercantil del domicilio social.

7. TRANSMISIÓN DE PARTICIPACIONES MORTIS CAUSA

Son libres las transmisiones de participaciones mortis causa a favor de otros socios, hijos, cónyuges, ascendientes y parientes colaterales del causante hasta el tercer grado. Fuera de éstos casos, el que pretenda ser reconocido como socio mortis causa deberá realizar la notificación prevista en el artículo 6 de éstos Estatutos y los socios tendrán los derechos de tanteo establecidos en el artículo mencionado.

8. CONVOCATORIA DE JUNTAS

La convocatoria de las Juntas Generales, tanto ordinarias como extraordinarias, se llevará a cabo por los administradores y por correo certificado o telegrama a cada uno de los socios en el domicilio que conste en el libro registro de los socios, con una antelación mínima de quince días sobre la fecha de la Junta y se hará constar el orden del día.

9. ADMINISTRACIÓN

La representación y administración de la sociedad corresponde a los administradores, que serán dos, socios o no, mancomunados. El cargo de administrador será gratuito. Serán nombrados por la Junta General. El administrador tiene las facultades que fija la Ley en toda su amplitud, que deberá ser interpretada siempre extensivamente.

10. EJERCICIOS ECONÓMICOS

El ejercicio social se corresponde con el año natural, y se cierra el 31/12 de cada año, salvo el primero, que comienza el día que se firme la escritura de constitución.

Nota: a continuación se adjuntaran anexos correspondientes a los permisos necesarios para la apertura de la empresa, tales como, licencia de apertura, licencia de obra, registro comercia... etc.