

Sociedades clave

Teniendo el conocimiento de que Eroski participa en varios proyectos solidarios, nos pusimos en contacto con las oficinas de Eroski Garbera ubicado en San Sebastián para contarles nuestro proyecto, tras lo cual concertamos una cita con su gerente,



Alberto Prieto, y tras contarle nuestra idea llegamos a un acuerdo para que fuera nuestro proveedor de alimentos. A parte de ser,

como ya hemos dicho, nuestro proveedor de alimentos, ya que cuentan con flota de vehículos, serán también los encargados de traernos la comida a nuestras instalaciones. Este último punto ha quedado establecido así en la negociación por el hecho de comprarles a ellos y no a otro supermercado los alimentos, aun sabiendo que los productos en otras grandes superficies tendrían menos coste pero no nos incluía el transporte.

Por otro lado, nos veíamos en la necesidad de repartir la comida ya elaborada. Para ello hemos decidido recurrir al renting alquilando cuatro ciclomotores (de 50cc) de la empresa moto-rent.com. Los encargados de realizar el reparto serán los colectivos provenientes de las empresas de inserción.

Y para finalizar, como ya hemos dicho anteriormente, contactaremos con las empresas de inserción para que las personas usuarias conozcan el servicio y puedan acudir a él. Asimismo, ayudarán con el marketing y la publicidad del servicio que ofrecemos.

Dado que queremos formar una empresa en la que los dirigentes seamos empresarios individuales, para ello constituiremos una comunidad de bienes formada por los empresarios Iván Gómez, Begoña Blanco, Elisabet Valenzuela y Lorena Cebrián. Los cuatro aportaremos el mismo capital, 2000€, y tendremos responsabilidad ilimitada para hacer frente a posibles deudas.



Las ventajas para nuestra empresa de constituir una sociedad de bienes son que los trámites para constituir una comunidad de bienes son pocos en comparación con todos los trámites que deberías hacer para otro tipo de sociedades. Asimismo, también es cierto que la complejidad de estos trámites y los costes son mínimos, por lo que es una opción realmente interesante porque no exige capital mínimo inicial. Eso sí, habrá que especificar qué aporta cada uno de los socios. Por otro lado no hay ninguna cantidad exacta de dinero para poder constituir la comunidad de bienes. Una de las mayores ventajas es que al constituir una comunidad de bienes, pagaremos fiscalmente de acuerdo con las ganancias que tengamos. Los rendimientos de la sociedad se imputarán a los asociados sobre la base de lo que previamente se pacte. Además el riesgo de la empresa no recae únicamente en una persona, pues todos los socios deberán hacerse cargo de cualquier tipo de pérdida o deuda.

Agentes

Habiendo establecido la idea principal de nuestro proyecto y llegado a un acuerdo de a quién va dirigido y teniendo claro cómo y dónde lo vamos a llevar a cabo, pasaremos a definir las funciones y responsabilidades de cada agente que forma nuestra empresa:

Iván Gómez. A parte de ser el director titular, es una persona con conocimientos financieros, conocedor de las ofertas que ofrecen las entidades bancarias y a su vez con capacidad y habilidades para negociar, hacer contraofertas ante las diferentes posibilidades y opciones que le van a ofrecer. Por ello, este agente será la persona encargada de buscar financiación.



Por otro lado será la persona encargada de llegar a un acuerdo con el proveedor anteriormente citado y a su vez negociar el precio y las condiciones necesarias para llevar a cabo nuestro negocio en ciertas instalaciones, tanto al inicio de nuestro proyecto como con el paso del tiempo buscando siempre las mejores ofertas. A su vez, se pondrá en contacto con una empresa de reparto y negociará el coste de reparto y de cómo se llevará a cabo.

Por todo ello, este agente tendrá la responsabilidad de conseguir los mejores productos al menor coste posible, así como obtener una financiación que nuestra empresa pueda afrontar y a su vez obtener beneficios.

Dado que la función de negociación será uno de los primeros pasos para la creación de la empresa, una vez constituida, este agente se encargará también de la realización de entrevistas y selección del personal, siendo su responsabilidad el conseguir personas cualificadas, con ganas de trabajar y ofrecer un buen servicio a nuestra empresa.



Los presupuestos que saldrán de estas negociaciones anteriormente citadas, serán presentados ante otro de nuestros agentes, el administrador-tesorero, para dar su aprobación. Este agente será **Begoña Blanco**.

Será la encargada de calcular los gastos y beneficios para comprobar si es viable esta empresa antes de constituirla.

Una vez en marcha la empresa, será quien lleve la contabilidad de la empresa y la responsable de pagar a los proveedores. A su vez será la encargada de realizar las nóminas y los pagos de nuestros empleados, así como gestionar las altas y las bajas de estos en la Seguridad Social.

Ya que queremos iniciar nuestra actividad empresarial de manera autónoma, Begoña será la persona encargada de los trámites necesarios para la creación de la empresa mediante la formación de una comunidad de bienes y así adquirir personalidad física. A su vez, ella será la encargada de preparar la documentación exigida por hacienda para que todos los miembros incluidos los empresarios puedan realizar la declaración de la renta anual. Por todo ello, es su responsabilidad tener al día todos los pagos y gestiones.

Por último, al final de cada mes será la encargada de presentar las cuentas al resto de empresarios.

Otro agente importante a la hora de darnos a conocer y para que nuestra empresa pueda empezar a andar y mantenerse, es el publicista. En nuestro caso será **Elisabet Valenzuela**. Será la



encargada de utilizar todos los medios posibles (radio, anuncios, carteles, panfletos....) para que nuestra empresa se dé a conocer y llegue al mayor número de usuarios posible. Deberá ir actualizando esta publicidad y adaptándola a las nuevas tecnologías y posibilidades de publicidad, y a su vez, tendrá que conocer las ofertas y gastos que estas nuevas posibilidades suponen. Estos posibles cambios de precios serán presentados ante el administrador para su visto bueno.

Por ello, tiene la responsabilidad de reciclarse constantemente y buscar información de todos los medios de publicidad posibles.

Por último la persona encargada de “vender” lo que ofrecemos, el comercial, será **Lorena Cebrián**. Ella será la persona encargada de buscar clientes potenciales en centros de día, hogar del jubilado, locales de ocio y actividades para personas mayores y residencias. A su vez será ella quién se encargue de buscar locales con las condiciones óptimas para desarrollar nuestra función. Una vez elegido el emplazamiento, será el negociador quién negocie el precio de dicha instalación.



Otra de sus funciones será mantener contacto con otros comerciales de suministros de restauración y hostelería, ya que en caso de necesitar más utensilios o sustituirlos por otros, será ella quién recoja esas peticiones tanto de los trabajadores como de los otros agentes y busque en el mercado lo necesario. Respecto a los empleados desempeñara un puesto de encargada en el cual deberá atender las peticiones o quejas de los trabajadores concretamente sobre los utensilios que se usan para trabajar ya que ella conoce las herramientas existentes en el mercado. Lorena deberá exponer estas quejas en la reunión que se organiza diariamente a primera hora de la mañana para decidir entre los empresarios junto con el director si es necesario suministrar el material exigido por los trabajadores. Además desempeñara un puesto de responsabilidad ante los repartidores es decir, ante cualquier problema, queja o sugerencia, deberán hacérselo saber y seguidamente ella comunicarlo al director titular y a los otros dos empresarios en reuniones que se celebran diariamente al inicio de cada jornada entre todos los empresarios y el director Por otro lado, contaremos también con cocineros nutricionistas altamente cualificados capaces de diseñar los menús para que estos sean equilibrados y adaptados a las necesidades de nuestros clientes, y junto con los colectivos que provengan de las empresas de inserción, serán quienes elaboraren los menús a repartir, siempre

contando con la aprobación de la tesorera Begoña, que analizará si el coste de los menús es viable. Y para finalizar, contaremos con los repartidores que serán los encargados de distribuir las comidas a los domicilios de los clientes que como hemos dicho serán los colectivos que provengan de las empresas de inserción.

