

# Introducción al comercio



- **Ficha 1.1. Nociones generales**
- **Ficha 1.2. Derechos y obligaciones del comerciante**
- **Ficha 1.3. Los auxiliares de comercio**
- **Ficha 1.4. Modalidades de ventas y formas de pago en el comercio al por menor**

## **Ficha 1.1. Nociones generales**

### 1. Lee el siguiente texto y responde a las preguntas que aparecen a continuación.



Si una persona compra, vende o intercambia **bienes** y **servicios** con **fines lucrativos**, entonces podemos decir que comercia o es un **comerciante**. De forma más técnica, podemos decir que el **comercio** es la actividad de intermediación entre la **producción**, el **consumo** y la **inversión**. Un comercio, en cambio, puede ser una tienda, un almacén o un **establecimiento** donde se realiza la actividad comercial.

Si el comercio se realiza dentro de un país, se llama **comercio interior**. Si se realiza fuera del país, entonces se denomina **comercio exterior** o **internacional**. Si se intercambian grandes cantidades de mercancías, estamos ante el **comercio al por mayor**, que desarrollan los **mayoristas**. Si las cantidades que se intercambian son medianas o pequeñas, entonces nos referimos al **comercio al por menor** o al **detalle**, realizado por los **minoristas**. Normalmente, el **productor** o **fabricante** le vende el producto a los mayoristas y estos, a su vez, a los minoristas, que, finalmente, se lo ofrecen al **consumidor**.



Las rutas posibles que siguen los productos desde el productor al consumidor se llaman **canales de distribución** o **comercialización**. Hay dos tipos de canales: **directos** e **indirectos**. En los canales directos, los bienes van directamente del productor al consumidor y, como máximo, participa un **intermediario**. En los indirectos, hay más de un intermediario.

Los **bienes de equipo** son los que se utilizan para la fabricación y el transporte de otros bienes y, normalmente, usan los canales directos. En cambio, los **bienes de consumo**, los destinados al consumidor final, suelen seguir circuitos más o menos indirectos dependiendo de su naturaleza; o sea, si se trata de **productos perecederos** (generalmente alimenticios) o **no perecederos** (duraderos). En el primer caso, se puede seguir un camino clásico (productor > minorista > consumidor) o uno más complejo (productor > **asentador de mercado central** > minorista > consumidor). La excepción a esta norma la protagoniza la difusión masiva de Internet en el comercio minorista y su capacidad para eliminar intermediarios. En el caso de los bienes duraderos, se suele seguir un camino más bien clásico, si bien los **hipermercados** o **grandes superficies** están consiguiendo también eliminar a los intermediarios.”

- a. ¿Qué tres factores fundamentales intervienen en el comercio?
- b. ¿Cómo se llama el comercio en el que se intercambian pequeñas cantidades de productos?
- c. ¿Quién recibe el producto finalmente?
- d. ¿Cómo se llaman las rutas que siguen los productos hasta llegar al consumidor?
- e. ¿Cómo se denomina a la figura que interviene entre el productor y el consumidor?
- f. ¿Cómo se llaman los bienes que se usan para la fabricación y el transporte de otros?
- g. ¿Qué intermediario puede aparecer entre el productor y el minorista en la canalización de productos perecederos?

**2. Te presentamos tres familias de palabras (Produc-, Consum-, Comerc-). Completa los espacios con el término adecuado, considerando que a cada letra le corresponde una de estas tres familias.**

PRODUC- • CONSUM- • COMERC-

- a. Un (1)  compra, vende o intercambia bienes y servicios con fines lucrativos.
  - Se denomina también (2)  a una tienda, un almacén o un establecimiento para una actividad (3) .
  - Los canales de distribución se llaman también canales de (4) .
  - Cuando se realiza dentro de un país, se trata de (5)  interior.
- b. Normalmente, el (6)  le vende el (7)  a los mayoristas.
  - El comercio es la actividad de intermediación entre la (8) , el consumo y la inversión.
  - Al fabricante se le denomina también (9) .
- c. Los bienes de (10)  pueden ser perecederos o duraderos.
  - Los minoristas ofrecen el producto al (11) .

**3. Relaciona los conceptos con sus definiciones en las siguientes columnas.**

1. Comercio interior
2. Productos perecederos
3. Comercio al detalle
4. Bienes de equipo
5. Productos no perecederos
6. Comercio al por mayor
7. Comercio exterior
8. Bienes de consumo

- a. Para la fabricación y el transporte de otros bienes.
- b. Cantidad limitada de un producto.
- c. Compraventa entre diferentes países.
- d. No duraderos, siguen un ciclo directo.
- e. Grandes cantidades de un producto.
- f. Compraventa dentro de un mismo país.
- g. Destinados al consumo final.
- h. Duraderos, admiten un ciclo indirecto.

**4. Basándote en los datos que aparecen en la lectura, haz un esquema en tu cuaderno que refleje las vías que siguen los bienes de equipo y los de consumo para su comercialización.**

## Ficha 1.2. Derechos y obligaciones del comerciante

1. Javier Martínez empezó su carrera en el sector de la energía solar haciendo proyectos de instalaciones fotovoltaicas para uso residencial y, posteriormente, para uso industrial. Después de unos años de experiencia en el sector, se ha decidido a abrir un negocio de venta de componentes que complementará su actividad.

Los trámites para la apertura de un negocio no son fáciles, de modo que pide ayuda a Marta Ávila, buena amiga y conocida asesora comercial. Lee el diálogo que mantienen.

“

**Marta:** Me alegro mucho de que por fin te hayas lanzado. Con tus conocimientos y experiencia seguro que sabrás ampliar tu **negocio** en poco tiempo.

**Javier:** Sí, experiencia en el sector tengo, pero por lo que se refiere a **trámites burocráticos**, me traen de cabeza... Antes gestionaba todo como **autónomo**, así que me bastaba facturar y llevar bien las cuentas, pero ahora todo es más complicado. Por lo que tengo entendido, tengo que inscribirme en el **Registro Mercantil**, ¿no?

**Marta:** Si vas a ser un autónomo, no es obligatorio, aunque yo aconsejo que lo hagas porque allí te asesoran y te facilitan información sobre las empresas. En cambio, el registro de la **propiedad inmobiliaria** sí es obligatorio. Como **empresario**, también estás obligado a abrir una **cuenta corriente** para canalizar **pagos e ingresos**, a llevar la **contabilidad** de las operaciones que realices y a conservar la **documentación** relacionada con el negocio. Además, deberás visitar la **Delegación de Hacienda** que te corresponda para **darte de alta** fiscalmente, solicitar un **Número de Identificación Fiscal** y pagar los **impuestos** específicos. Y lo más importante, tu **responsabilidad ante terceros** es ilimitada. La totalidad de tu **patrimonio** está sujeta a **reclamación** si el negocio fracasa y no pagas tus **deudas**.

**Javier:** Esto último asusta un poco, pero supongo que también tengo **derechos**...

**Marta:** Sí, bueno, nada que no conozcas: tienes derecho a gestionar el negocio y a obtener los **beneficios** correspondientes. Si el **local** donde se ubica la tienda está **alquilado** y debidamente **registrado**, no te podrán **desahuciar** de manera arbitraria. Si inscribes tu establecimiento en la **Cámara de Comercio** tendrás derecho a participar tanto en las actividades que se organicen como en la elección de sus representantes y, llegado el caso, a ser elegido para su **Junta Directiva**.

**Javier:** Y el negocio, ¿qué requisitos tiene que tener?

**Marta:** Bueno, no es una cuestión de requisitos. Todo negocio consta de **elementos materiales e inmateriales** de los que depende su **personalidad jurídica**. Algunos ejemplos de elementos materiales son el **mobiliario mercantil** (ordenadores, teléfonos, caja registradora, archivadores, caja fuerte, etc.), la **maquinaria** y las **instalaciones** (estanterías, casilleros de almacén), o las **existencias** de mercancías.

**Javier:** Ya, eso está muy claro. Pero no termino de entender qué es lo que se considera inmaterial. Porque en un negocio como el que quiero montar, aparte de los proyectos de instalación, todo se ve y se toca.

**Marta:** Lo de inmaterial es una forma de hablar; por ejemplo, lo que llamamos elementos inmateriales lo forman el **nombre comercial** que se le va a poner a tu tienda, la **enseña**, rótulo o logotipo que instales en la entrada o en los embalajes, el **membrete** de las cartas, **facturas y pedidos**, etc. La **clientela** o el



CONTINUA »

conjunto de clientes futuros también constituyen un elemento de este tipo. Y luego, si inventas algún producto para tu negocio, puedes **patentarlo** y disfrutar del derecho de **patente**, que es otro elemento inmaterial. Si, por el contrario, te dedicas a explotar un invento ajeno pagando un alquiler, entonces se supone que habrás solicitado la **licencia** correspondiente, previo pago del **canon** o **royalty** (porcentaje sobre el volumen de negocio).

**Javier:** Claro, de hecho, parte de los proyectos que he vendido ya están patentados...

**Marta:** Exacto. Además, si, por ejemplo, desarrollas un método comercial original y decides protegerlo de imitadores, en ese caso, tu **know-how** o **saber hacer** lo puedes patentar, como si se tratase de un invento, inscribiéndolo en la **Oficina Española de Patentes y Marcas (OEPM)**, y también puedes cederlo en exclusiva a quien lo desees a través de un contrato de **franquicia**. ”

## 2. Después de leer el diálogo, escribe la palabra correspondiente para cada definición.

Impuesto • Desahucio • Beneficio • Trámites burocráticos • Ingresos •  
Empresario • Cuenta corriente • Patrimonio • Contabilidad • Deuda

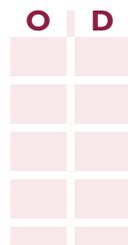
- a.  : conjunto de reglas, procedimientos y actividades para llevar un negocio con eficacia.
- b.  : propietario o director de una industria, negocio o empresa.
- c.  : obligación que uno tiene de pagar algo que ha recibido anteriormente.
- d.  : cantidad o cantidades que uno recibe por su trabajo o por la venta de productos y/o servicios.
- e.  : despido del inquilino mediante una acción legal por parte del dueño o arrendador.
- f.  : la que está abierta a favor de una persona en un banco y que le permite a esta retirar cantidades sin más límite que el dinero que posea.
- g.  : sistema adoptado para llevar las cuentas en las oficinas públicas y privadas.
- h.  : parte de las ganancias que el ciudadano tiene que pagar al Estado para contribuir así al pago del gasto público.
- i.  : bienes propios de una persona (física o jurídica).
- j.  : diferencia a nuestro favor entre los ingresos y los gastos de una operación o conjunto de operaciones.

## 3. Señala cuáles son obligaciones (O) y cuáles, derechos (D) del empresario autónomo.

- a. Registro de la Propiedad Inmobiliaria.
- b. Participación en las actividades de la Cámara de Comercio.
- c. Gestión del negocio.
- d. Darse de alta fiscalmente en la Delegación de Hacienda.
- e. Llevar la contabilidad.
- f. Participar en la elección de los miembros de la Junta Directiva de la Cámara de Comercio, si decide afiliarse.
- g. Abrir una cuenta corriente para canalizar los pagos e ingresos.

O	D
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

- h. No ser desahuciado arbitrariamente.
- i. Poseer un Número de Identificación Fiscal.
- j. Percibir los beneficios.
- k. Responder ante reclamación de terceros.
- l. Sujeción del patrimonio a reclamación ante fracaso.



**4. A continuación, encontrarás una lista de los elementos materiales e inmateriales que se citan en el texto. Entre estos términos, hay algunos sinónimos, ¿podrías señalarlos?**

- |               |                        |                      |                 |
|---------------|------------------------|----------------------|-----------------|
| • patente     | • <i>know-how</i>      | • maquinaria         | • membrete      |
| • existencias | • nombre comercial     | • logotipo           | • instalaciones |
| • clientela   | • mobiliario mercantil | • <i>royalty</i>     | • licencias     |
| • enseñanza   | • canon                | • <i>saber hacer</i> | • rótulo        |

a. .... b. .... c. ....

**5. Define los sinónimos del ejercicio anterior con tus propias palabras.**

a. ....  
 b. ....  
 c. ....

**6. Completa los espacios con palabras extraídas del diálogo.**

- La personalidad (1) [ ] de tu negocio depende de una serie de elementos (2) [ ] e (3) [ ] .
- Una vez diseñado un *saber hacer* propio, se debe (4) [ ] para disfrutar así de la (5) [ ] .
- Es importante cuidar el diseño del (6) [ ] de las cartas.
- El negocio será conocido por el (7) [ ] [ ] que el propietario le ponga.

**Ficha 1.3. Los auxiliares de comercio**

**1. Lee el texto que te presentamos a continuación.**

“ La imagen clásica del comerciante es la del hombre o la mujer que comercia directamente con bienes y servicios adquiridos a través de un **proveedor**, y ofrecidos a sus clientes. Normalmente, el **comerciante** individual o **colectivo** trabaja **por cuenta propia**. Sin embargo, existen comerciantes que son **agentes mediadores**. Los hay de dos clases: los **libres** y los **colegiados**. ”

CONTINUA »»