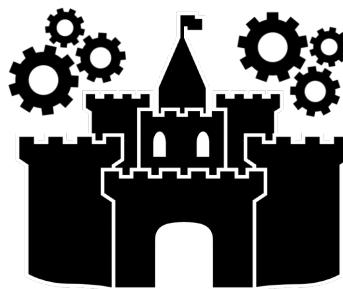


-FORTINVENT-



Integrantes:

- María Carvajal Cortés
- Aquiles Fernández Gambero
- Vicente Ruiz Bracero
- Marina Cholvis Jiménez
- Marcos Hidalgo Baños (Coordinador)

ÍNDICE

1. Resumen de su Idea de Negocio	Pág. 3
1.1. La idea empresarial	Pág. 3
1.2. Nombre comercial, marca y logotipo	Pág. 3
2. Áreas funcionales de su empresa	Pág. 4
3. Plan de marketing	Pág. 4
3.1. El producto	Pág. 4
3.2. Estrategia de precios	Pág. 5
3.3. La distribución	Pág. 5
3.4. Estrategias de promoción	Pág. 5
4. Análisis de mercado	Pág. 6
4.1. El cliente	Pág. 6
4.2. Definición del producto o servicio	Pág. 6
4.3. Estudio de Competencias	Pág. 7
5. Plan de producción	Pág. 7
5.1. Descripción del ciclo productivo	Pág. 7 - 8
5.2. Protocolos del proceso de producción	Pág. 8
5.3. Elección de proveedores	Pág. 9
6. Plan económico y financiero	Pág. 9
6.1. Costes fijos y variables	Pág. 9
6.2. El umbral de rentabilidad	Pág. 10
7. Análisis económico-financiero.....	Pág 10
7.1 Balance de previsión.....	Pág 10 - 11
7.2 Análisis económico.....	Pág 11
7.3 El plan de tesorería.....	Pág 12 - 13
7.4 Plan de inversión.....	Pág 13 - 14
8. Recursos humanos	Pág. 14 - 15
9. Balance Social y Capital Social.....	Pág. 15 - 19
10. Aspectos legales	Pág. 19 - 20

1. Resumen de la idea de negocio

Nuestra empresa se dedica a ofrecer un servicio informático a otras empresas que requieran de más personal a la hora de desarrollar un proyecto de gran envergadura que requiera de conocimientos informáticos, o que por el contrario podría ser realizado por un grupo de trabajadores independientes a la entidad.

1.1. La idea empresarial

Resulta muy socorrido para las grandes empresas poder contratar a pequeños equipos con la finalidad de encomendarles una tarea específica. Esto es porque les sirve como apoyo al correcto funcionamiento de la entidad, aliviándoles una carga de trabajo, pero también para estudiar cómo funcionaría nuestro equipo si se integrase en la empresa, dándonos una oportunidad de demostrar nuestras capacidades.

Nuestro objetivo a corto plazo es realizar contratos para conseguir reconocimiento entre las empresas del sector, aunque con el tiempo podríamos adquirir nuevos planes de negocio, como contactar con empresas únicamente para buscarles personal, que una vez realizado un proyecto con nosotros, puede ser traspasado mediante un acuerdo entre ambas entidades.

1.2. Nombre comercial, marca y logotipo

La imagen que ofrecemos es una parte fundamental de nuestra empresa, ya que transmitir una idea de efectividad y fiabilidad a nuestros clientes resultará indispensable si queremos desarrollarnos como empresa tecnológica.

El Nombre: Fortinvent, está compuesto por las palabras en inglés “Fuerte” e “Invención”. El significado detrás de esto es que nosotros somos un grupo creativo en donde desarrollamos ideas y proyectos para empresas. Los engranajes de nuestro logo también son una metáfora para nuestra forma de trabajar, pues nos convertimos en un “mecanismo” más de la empresa y trabajamos todos juntos como si de una máquina se tratase.

El Logotipo: Nuestro logotipo es un castillo con varios engranajes alrededor, que podría ser utilizado en nuestras oficinas en un cartel, como marca de agua para algunos documentos, como sello o en forma de pegatinas para poder pegarlos en nuestros portátiles. Al igual que el nombre, el logotipo transmite la idea de “El fuerte de la invención”.

2. Áreas funcionales de la empresa

Originariamente, la empresa constará de cinco grandes departamentos cuyos directores serán los promotores del proyecto Fortinvent.

- **Director/a General:** (Marcos Hidalgo Baños) Se encarga de coordinar a todas las direcciones a su cargo y supervisar que se cumplan los objetivos y metas planteados por la empresa.
- **Director/a Financiero/a:** (María Carvajal Cortés) Es el responsable de proveer recursos financieros a todas las áreas de la entidad y administrar de forma adecuada los ingresos, controlar los gastos, contratar financiamientos, así como incrementar la riqueza de la empresa a través de inversiones; con la finalidad de incrementar el valor de la empresa.
- **Director/a de Recursos Humanos:** (Marina Cholvis Jiménez) Tendrá a su cargo la selección, contratación y capacitación del personal que trabajará en la empresa, así como el desarrollo e implementación de un adecuado clima laboral para la misma.
- **Director/a de Producción:** (Vicente Ruiz Bracero) Se encarga del proceso productivo de acuerdo a la actividad de cada empresa así como la administración adecuada de materia prima utilizada en la producción; manteniendo comunicación estrecha con el área de Ventas.
- **Director/a de Ventas:** (Aquiles Fernández Gambero) Será responsable de colocar el producto dentro del mercado y abastecer el mismo, de acuerdo con la demanda de los clientes. Interactúa con el área de producción a fin de que el producto le sea entregado oportunamente al cliente.

3. Plan de marketing

3.1. El producto

El servicio que prestaremos es variado dentro de la especialidad. Tanto creación de tiendas virtuales y sitios webs (ideal para que las PYMES se hagan conocer), como resolución problemas que puedan surgir en dichas páginas (independientemente de si nuestra empresa ha sido la encargada de crearlas o no), y otros proyectos de programación, tales como programación de videojuegos, software específico para el desempeño de la actividad de una empresa, etc.

Acapararemos proyectos pequeños, medianos y grandes, clasificados en función del tiempo que tarde en completarse el trabajo. Además, la página web de la empresa contará con una función por la cual programadores podrán publicar sus perfiles profesionales, de modo que si una empresa busca a un profesional para un contrato fijo, nosotros haremos de mediadores para que dicha entidad pueda añadir a su plantilla al programador que haya elegido. En el precio se incluye una garantía de 1 año, así cualquier fallo técnico que pudiera surgir se solventaría sin coste adicional.

3.2. Estrategia de precios

Debido a la naturaleza de nuestro servicio, el rango de precios sería disperso. La forma de establecerlo será en función del número de horas necesarias para llevar a cabo el proyecto tal y como ocurre en gran parte del sector servicios. Este precio rondará los 15€ por hora y trabajador implicado en el proyecto.

Para provocar un aumento en la demanda, se harán planes de fidelidad, en el que el cliente obtendrá descuentos progresivos del 5% hasta el 10% cuando supera un determinado número de encargos. La competencia tiene un rango de precios más disperso que el nuestro así como más inestable, lo que es positivo para nuestra empresa.

3.3. La distribución

Usaremos el canal directo de distribución puesto que el trabajo a realizar es diferente en cada ocasión y mientras mayor sea la relación comercial, más satisfecho quedará el cliente. Un punto a favor de los proyectos que nos encarguen es que tienen una garantía de 1 año sin coste adicional.

3.4. Estrategias de promoción

Al tener como clientes potenciales a otras empresas, haremos uso de los siguientes tipos de publicidad:

- **Redes sociales** como Twitter, Instagram o Facebook, por ser un método eficaz a la hora de publicitarse y con el añadido de ser servicios gratuitos.
- **Anuncios**, en un inicio haremos uso de los Google Ads, puesto que su visibilidad es importante y el precio ronda los 30€ mes, en un futuro nos planteamos poner anuncios en la televisión, sin embargo, eso sería una vez la empresa creciera.
- **Eventos** como el eCongress, en Málaga, dedicado a los profesionales que usan las nuevas tecnologías o el BIZBARCELONA, en Barcelona y con el objetivo de conectar con emprendedores, start-ups, pymes y autónomos, ambos eventos suelen celebrarse a finales de verano.
- **Tarjetas de visita**, en un inicio repartiremos 500, el coste será de 16€ (precio establecido por un tercero, a quién se las compraríamos)
- **Programa de fidelización**, el cliente obtendrá descuentos progresivos del 5% hasta el 10% cuando supera un determinado número de encargos.

De este modo se pretende aumentar tanto la cuota de mercado (cosa que ocurriría una vez que la empresa se colocase como referente) como las ventas totales.

4. Análisis de mercado

4.1. El Cliente

El perfil del cliente: Nuestra compañía está dirigida al público profesional, es decir, a empresas; ya sean grandes, medianas o pequeñas; además de autónomos, que serán considerados y tratados como pequeñas empresas. Asimismo, el futuro cliente será capaz de elegir el protocolo a seguir por nuestros empleados, decidiendo la forma de trabajar y nuestro funcionamiento.

Necesidades que se pretenden satisfacer: Como nos especializamos en el campo de la informática, nuestros servicios son muy necesitados en estos tiempos que corren. Todos los informáticos trabajamos de una forma eficiente y en equipo, así pues podría sernos posible incorporarnos a otro grupo de informáticos dentro de la empresa y trabajar junto a ellos.

En general, el cliente podrá contratar cuantos trabajadores de nuestra plantilla desee, no está limitado de ninguna forma: Puede contratarlos todos o escoger pequeños grupos independientes.

Si el resultado de nuestro trabajo es de su agrado es posible que nos contraten de nuevo o que nos incorporen a la empresa de forma definitiva. Además, nuestro trabajo nos aporta una ventaja añadida, y es que es menos costoso trabajar sobre un código si lo conoces y has trabajado ya con él, por lo que también creamos la necesidad de volver a contratarnos si se requiere modificar el código que hemos programado.

4.2. Definición del producto o servicio

Esencia o contenido del servicio: Al ser un grupo de informáticos, nuestro propósito es colaborar con empresas aportando nuestros conocimientos técnicos como herramienta para ayudarles a sacar adelante sus proyectos. Para ello, es posible contratar uno o varios empleados de los que disponemos en nuestra plantilla, y si el resultado es de satisfactorio, se da la posibilidad de plantear incorporar de manera definitiva a aquel trabajador.

Presentación e Imagen del servicio: La imagen de nuestra empresa es importante si queremos causar una buena impresión a las empresas cliente:

Nuestro logotipo es minimalista y sencillo, pero profesional a partes iguales, e irá impreso en pegatinas que nos será posible utilizar o regalar a clientes.

Nuestro nombre, anteriormente descrito también, condensa todos nuestros ideales e inquietudes. Nuestras oficinas tendrán la misma estética e intentarán transmitir la misma sensación que nuestro logotipo: Profesionalidad, neutralidad y minimalismo.

Por eso optamos por tonos blancos, negros o beige, y por muebles sencillos pero elegantes. En pocas palabras, aunque nuestra imagen no sea nuestra principal prioridad, optamos por una estética sencilla, minimalista y profesional.

4.3. Estudio de Competencias

Nuestros competidores se tratarán mayoritariamente de freelancers y de otras empresas como nosotros:

- Freelancers
 - Debilidades: Nosotros no podemos establecer nuestros propios horarios de la misma forma que un autónomo lo hace, los cuales pueden marcarse sus propios ritmos y objetivos.
 - Fortalezas: Frente a un freelancer contamos con un número mucho mayor de empleados. Además, los autónomos suelen vivir siempre mucha inestabilidad e incertidumbre, por lo que tienen que ocuparse ellos mismos de otros asuntos como los contratos, asuntos legales, contabilidad... mientras que nosotros tenemos un departamento dedicado a esos asuntos.
- Empresas similares
 - Debilidades: Si se tratase de una empresa similar a Fortinvent, las posibilidades y el panorama es mucho más reñido. Un punto a tener en cuenta es que otras empresas normalmente se centran en un ámbito en concreto, pudiendo ganar más conocimientos en éste.
 - Fortalezas: Una de ellas es precisamente la otra cara de la realidad que comentamos antes: Aunque la competencia pueda concentrarse en un nicho profesional en concreto, sí que es cierto que nosotros al no especializarnos en ninguno, abarcamos más y contamos con un mercado más grande.

5. Plan de producción

5.1. Descripción del ciclo productivo de la empresa

No tenemos un proceso productivo como tal puesto que nos especializamos en programas informáticos lo que hace que nuestro producto sea intangible (un servicio) y no necesite un proceso productivo con costes adicionales.

En términos del servicio que prestaremos, se buscará la eficiencia mediante el trabajo en equipo y apoyo unos a otros. De este modo, se podrán encontrar soluciones más rápidas y eficaces que realizando el trabajo de forma individual.

Al tratarse de programas informáticos, cada proyecto tendrá ciertas modificaciones en el desarrollo de las tareas. Sin embargo, seguirá unas pautas generales.

Como primer paso, y con objetivo de adelantarse a posibles fallos futuros, se realizará una discusión grupal sobre el proyecto a realizar. En esta puesta en común participarán todos los miembros del grupo encargado de trabajar en el programa en cuestión. Se pretenderá presentar las dificultades que pueden encontrarse según avance el proyecto y sus correspondientes soluciones, así como una división del programa tanto en etapas de desarrollo como en secciones (y asignación del trabajo de los miembros del grupo).

Una vez realizado lo anterior, cada integrante del proyecto realizará un pequeño estudio sobre aquella parte que deba programar. Este estudio consistirá en plasmar de forma esquematizada, y a rasgos generales, el razonamiento que deberá seguir para cumplir con el objetivo de su sección.

A posteriori, volverá a haber una reunión de todo el grupo, en el que cada miembro expondrá su estudio, con objetivo de aceptar sugerencias que puedan mejorar su propuesta. Estos dos últimos puntos podrán ser omitidos en función de la dificultad técnica del proyecto.

A continuación, tomará lugar la etapa de programación, en esta etapa se seguirán realizando reuniones de grupo, con el ánimo de aportar ideas a los compañeros o solventar juntos cualquier contratiempo que haya ocurrido.

Por último, se comprobará que el proyecto cumple con las exigencias del cliente y está preparado para ser entregado.

5.2. Protocolos del proceso de producción:

El proceso productivo dependerá de cuál sea el tamaño del pedido:

- Si el pedido es pequeño y no requiere muchos recursos tardaremos unos 3-4 meses máximo con un total y necesitaremos 2-3 de nuestros trabajadores.
- Si se trata de un proyecto mediano tendrá una duración de unos 6-7 meses y necesitaremos alrededor de 4 trabajadores. Es el tipo de encargo estándar.
- Por último en caso de que el pedido sea grande la duración puede exceder de los 12 meses, por lo que se debe controlar que todo se realiza las comprobaciones suficientes para ver que todo funciona correctamente. En este caso necesitaremos a un gran número de trabajadores, pudiendo incumbir al conjunto de todos los empleados.

No tendremos capacidad mínima o máxima puesto que no tenemos un flujo exacto de pedidos todo depende de cuántas empresas necesiten nuestros servicios.

5.3. Elección de proveedores

- Ikea nos dará todo el mobiliario. Sus puntos fuertes son que es una gran compañía y sabemos que lo que compramos tiene una buena calidad precio. Además cuenta con entrega a domicilio o empresas por lo que también tenemos transporte garantizado. Por otra parte se localiza cerca de nuestra empresa.

- MediaMarkt es nuestro segundo proveedor que se encargará de darnos todo el material electrónico y acudiremos a ellos en caso de necesidad de reponer nuestros equipos. Es una compañía de confianza y prestigio con varios centros lo que hace que en caso necesario tengamos más posibilidades de encontrar el producto que necesitamos. Tiene dos tiendas cerca nuestra, una en el centro de Málaga y otra en el centro comercial Plaza Mayor.

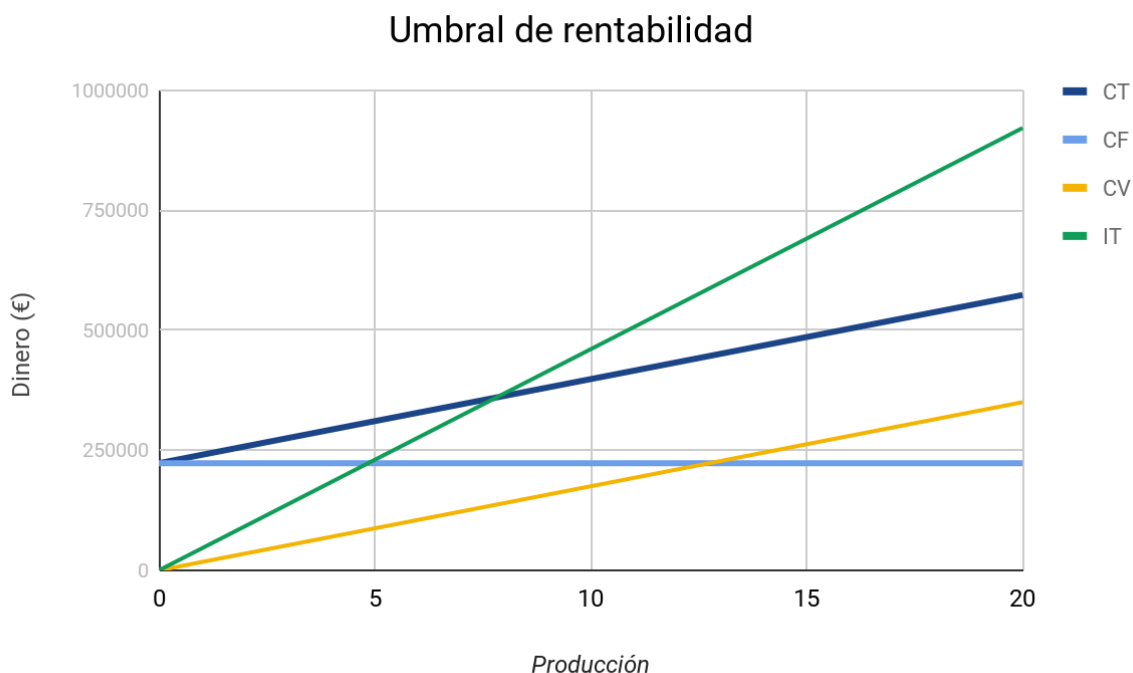
- Por último nos encontramos con Vistaprint. Encargaremos 500 tarjetas de visita. Es una empresa que lleva más de 20 años encargándose del marketing de pequeñas empresas. Se localiza en Barcelona pero hace envíos a toda España.

6. Plan económico y financiero

6.1. Costes fijos y costes variables

ESTIMACIÓN DE COSTES			
Costes fijos (total anual)	Euros	Costes variables (unitarios)	Euros
Personal (salario base)	114000€	Material requerido para proyectos	125€
Terrenos y edificaciones	48000€	Publicidad (eventos, meetings)	480€
Equipos informáticos (compra única)	14990€	Movilidad / transporte de equipo o personal	115€
Suministros: (telefonía e Internet) (luz y agua)	840€ 1040€	Personal (complemento sueldo)	16800€
Seguros (seguro multirriesgo)	300€		
Mobiliario (compra única)	3037€		
Cuota Seg. Social	37.999,9€		
Servicio de limpieza	2400€		
Honorarios notario y abogado	700€		
TOTAL:	223306,9€	TOTAL:	17520€

6.2. El umbral de rentabilidad



El punto muerto aparece en el gráfico como la intersección entre el coste total (CT) y los ingresos totales (IT). Se puede calcular de la siguiente forma:

$$Q^* = CF \div (p - CVMe) = 223306'9 \div (46080 - 17520) = 7'82 \text{ unidades}$$

7. Análisis económico-financiero

7.1. Balance de previsión

ACTIVO NO CORRIENTE	EJERCICIO 1
Mobiliario	3.037€
Equipos informáticos	14.990€
ACTIVO CORRIENTE	EJERCICIO 1
Proyectos terminados	467.716€
Derechos de cobro a clientes	50.094€
Saldo en cuenta bancaria	34.325
Efectivo en caja	3.475€
TOTAL ACTIVO (€)	570.987€

NETO PATRIMONIAL	EJERCICIO 1
Capital social	35.000€
PASIVO NO CORRIENTE	EJERCICIO 1
Préstamo BBVA	60.000€
PASIVO CORRIENTE	EJERCICIO 1
Material requerido para proyectos	1.250€
Renting furgoneta de la empresa	1.150€
Publicidad	1.920€
Suministros	1.880€
Servicio de limpieza	2.400€
Pago honorarios notario y abogado	700€
Alquiler local	48.000€
Cuota Seg. Social	37.999,90€
Sueldos	108.571,20€
Complemento a sueldos	168.000€
TOTAL NETO Y PASIVO (€)	466.871,2€

7.2. Análisis económico-financiero

Ratios:

- Ratio de liquidez: $\frac{\text{activo corriente}}{\text{pasivo corriente}} = \frac{555.610}{371.871'1} = 1'49$
- Ratio de tesorería: $\frac{\text{disponible}}{\text{pasivo corriente}} = \frac{37800}{371.871'1} = 0'10$
- Ratio de garantía: $\frac{\text{activo}}{\text{pasivo corriente} + \text{pasivo no corriente}} = \frac{570.987}{431.871'1} = 1'32$
- Ratio de endeudamiento: $\frac{\text{pasivo corriente} + \text{pasivo no corriente}}{\text{pasivo} + \text{patrimonio neto}} = \frac{431.871'1}{466.871'1} = 0'92$
- Ratio de calidad de la deuda: $\frac{\text{pasivo corriente}}{\text{pasivo corriente} + \text{pasivo no corriente}} = \frac{371.871'1}{431.871'1} = 0'86$

De estos ratios sacamos varias conclusiones:

Disponemos de una liquidez excesiva, perdiendo así la oportunidad de invertir esos recursos monetarios para generar rentabilidad; disponemos de suficiente capital como para poder hacer frente a las deudas a corto plazo; el ratio de garantía está algo debajo del 1'5, es decir, la empresa no está lo suficientemente alejada de la quiebra; podemos decir que el endeudamiento de la empresa es peligroso y la calidad de la deuda no es óptima.

Limpieza	200€	200€	200€	200€	200€	200€	1200€
Seguros (pago anual)	25€	25€	25€	25€	25€	25€	150€
Pago honorarios notario y abogado	700€	-	-	-	-	-	700€
Pago de impuestos (ITP/AJD e IVA)	-	-	-	-	-	-	-
Otros gastos de constitución	-	-	-	-	-	-	-
SUMA DE PAGOS	MES 1: 5102,93€	MES 2: 31795,93€	MES 3: 31795,93€	MES 4: 32275,93€	MES 5: 31795,93€	MES 6: 31795,93€	TOTAL: 211422,6€
Diferencia COBROS-PAGOS	129706,77€	8013,67€	8013,67€	7534,04€	8014,04€	8014,04€	169296,97€
DIFERENCIA ACUMULADA	129706,77€	137720,44€	145734,11€	153268€	161282,19€	169296,23€	169296,23€

7.4. Plan de Inversión

Plan de Inversión	Cuantía
Activo no corriente	Ejercicio 1
Inmovilizado Intangible	
·Patentes, licencias, marcas y similares	1200€
·Aplicaciones informáticas	840€
Inmovilizado General	
·Terrenos y Construcciones	48000€
·Útiles y Herramientas	4000€
·Mobiliario y equipamiento	3037€
·Equipos informáticos y otros	14990€
·Elementos de transporte	1150€
Inversiones financieras a largo plazo	
TOTAL INVERSIONES	72182€

Activo corriente	
Existencias	
·Materias primas y otros aprovisionamientos	1250€
·Productos terminados	467716€
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	
Derechos de cobro a clientes por ventas del producto habitual de la empresa	50094€
Efectivo	
·Dinero en bancos y caja	37800€

7. Recursos humanos

En nuestra empresa es primordial el trabajo en equipo, una buena coordinación y organización. Esta ideología es de vital importancia para el correcto funcionamiento de la empresa, y nos proponemos con crear un ambiente de trabajo cómodo y agradable, ya que todos tenemos que trabajar con todos y debe haber una atmósfera de respeto, esfuerzo, y ayuda entre todos.

7.1 PLAN DE RECURSOS HUMANOS

7.1.1. La estructura organizativa de la empresa

Análisis funcional:

Nuestra empresa se encarga de realizar proyectos encargados por otras empresas. El equipo de coordinación se encarga de asociar un proyecto a un determinado grupo de trabajadores y estos lo realizarán juntos.

Dentro de la empresa contamos con varios departamentos: el de coordinación, el de finanzas, el de recursos humanos, el de ventas y el de los programadores. Estos departamentos se organizan jerárquicamente, estando el de dirección y coordinación a la cabeza, seguidos por los demás departamentos.

Las tomas de decisiones se llevan a cabo por todos los trabajadores de todos los departamentos, por unanimidad, así cada departamento puede aportar su punto de vista en el asunto. Si fueran decisiones específicas que sólo concernieran a un departamento, se llevarían a cabo por dicho departamento. El departamento de coordinación presidirá todas estas decisiones. Valoramos el trabajo en equipo.

7.1.2. Plan de Recursos Humanos de la Empresa

Estatus de los socios trabajadores

Los accionistas son: un accionista que sólo aporta capital (un 50%) y no va a intervenir en el proceso productivo de la empresa ni va a estar remunerado. El otro 50% restante de las acciones se repartirán entre las cinco personas señaladas en el punto 1 que estarán incluidos en el régimen general de la SS.

En cuanto al modelo contractual, los cinco socios tendrán un contrato indefinido.

Contratación y coste del personal

Es necesario contratar programadores. Se empezará con dos y según la demanda de proyectos iremos incrementando el personal. El análisis del coste está reflejado en el punto 3. Como perfil profesional, requerimos gente joven con algo de experiencia, conocimientos avanzados de programación en los lenguajes requeridos y gran capacidad de trabajo en equipo.

El proceso de selección comenzará con anuncios en portales específicos online. Nuestro responsable de RRHH realizará, tras un filtro de los CVs recibidos, una selección y entrevista previa a un periodo de prueba de un mes. En la entrevista personal se valorarán otras facetas de su carácter.

Una vez superado el periodo de prueba, si es satisfactorio, se realizará el contrato, cuyas especificaciones están detalladas en el punto de Aspectos legales.

8. ELABORACIÓN DEL BALANCE SOCIAL

EL CAPITAL SOCIAL

1. La empresa tiene un capital social de 35.000 € puesto que se trata de una Sociedad Limitada.
2. El capital lo aportamos los socios, no tenemos accionistas externos (poseemos tres accionistas pero son internos) lo que supone que cada uno de nosotros debe poner 7.000 €

AYUDAS Y SUBVENCIONES:

Las posibles ayudas que podemos recibir pueden venir dadas de otras empresas como Enisa la cual se encarga de subvencionar nuevas empresas emergentes de jóvenes emprendedores como nosotros. Por parte de Enisa podemos recibir entre 25.000 € y 75.000 € teniendo en cuenta varios factores.

Por otro lado la propia Junta de Andalucía nos puede encargar proyectos más grandes como sistemas más complejos tanto para los complejos de la Junta como para colegios, hospitales o todo tipo de complejo perteneciente a esta. Trabajar para la junta nos vendría bien siempre y cuando pudiésemos tener la seguridad de tenerlos como un cliente fijo.

- **PRÉSTAMOS Y CRÉDITOS**

Entidad financiera	Plazo de amortización	Tipo de interés
BBVA	60 meses	5,55 % TIN 6,02 % TAE
BBVA	6 meses	0% TIN 7,78 % TAE
PRÉSTAMO CONSUMO CAIXA ENGINYERS	5 años	6,25 % TIN 8,14 % TAE

FUENTES DE FINANCIACIÓN	Año 0	Año 1	Año 2
Recursos propios			
- Capital social	35.000€ (7000 por socio)	-	-
Recursos ajenos			
Deudas a largo plazo - Préstamos	60.000 €	-	-
TOTAL FINANCIACIÓN			

A) ÁMBITO INTERNO

A1 - ANÁLISIS DE LOS RECURSOS HUMANOS PROCESO DE CONTRATACIÓN

1. Características Recursos Humanos

En cuanto a la jornada, dependería de la naturaleza del proyecto a realizar, ya que en nuestra empresa podemos tener varios grupos de trabajadores realizando trabajos distintos con distintos grados de duración, dificultad, y con diferentes fechas límite. Estaría en manos de los trabajadores de un mismo grupo decidir la organización de la jornada, con ciertas restricciones dispuestas por la propia empresa, como por ejemplo no poder hacer uso del local de noche.

El tipo de contratación a nuestra empresa se realizaría a través de nuestra oficina de recursos humanos, vía CV. Una vez un trabajador se incorpore a nuestra empresa y realice proyectos para otras empresas, cabe la posibilidad de que esa empresa desee contratarle como trabajador fijo, en cuyo dejaría de ser un miembro de

nuestra empresa. En nuestra página web nuestros trabajadores podrán hacer sus perfiles visibles a posibles empresas que estén interesadas en nuestros servicios.

La remuneración se haría efectiva de la siguiente manera. Ya que nuestros servicios funcionan a demanda, cada trabajador obtendrá un sueldo base mensual, mientras que la gran parte de sus ingresos se obtendrá a través de los proyectos, que complementarían en gran medida ese sueldo base mensual. La cantidad remunerada por proyecto dependerá de las horas dedicadas al proyecto en cuestión, siendo nuestra base 15 euros por hora.

En cuanto a la contratación de colectivos desfavorecidos, se tendría en cuenta su situación y se tomarían medidas acorde, ya fueran económicas o sociales, en el caso en que estuviera en nuestra mano.

2. Políticas de igualdad y de conciliación de la vida personal y laboral

Dentro de nuestra empresa existiría un plan de igualdad en cuanto a proyectos realizados. En el caso de que un grupo realice un proyecto para una empresa y dicha empresa quede satisfecha por el servicio, lo más seguro es que si requiera dicho servicio de nuevo acuda al mismo grupo de trabajadores en cuestión. La labor en nuestra empresa sería esforzarnos más por buscar posibles proyectos para aquellos trabajadores que no tengan proyecto en ese momento, evitando así un desfase laboral entre los trabajadores.

3. Desarrollo de carrera

Dentro de nuestra empresa será posible la movilidad tanto vertical como horizontal. Daremos prioridad a la promoción interna más que a la cobertura externa de vacantes, siempre y cuando den el perfil que buscamos en determinados departamentos. Contaremos con planes de formación y ayudas al estudio para que nuestros programadores estén al tanto de los últimos cambios en esta área.

4. Otras medidas.

En cuanto a incentivos sociales, estas aumentarían con el desarrollo progresivo de la empresa, comenzando por pequeñas medidas hasta llegar a posibles convenios con empresas de transporte para facilitar el viaje al trabajo, servicio de comedor en la propia empresa o una guardería.

Dado que los servicios realizados por nuestra empresa no representan un alto índice de siniestralidad, no sería necesario para la empresa invertir demasiado en esta sección. No obstante, si sería conveniente una adecuada política de Seguridad e Higiene a seguir por todos los trabajadores, como un adecuado servicio de limpieza.

B) ÁMBITO EXTERNO**B1 - RELACIONES CON EL MICROENTORNO****1. Clientes**

En Fortinvent contaremos con una política de atención al cliente en donde los deseos del cliente serán nuestra máxima prioridad. Todo el trabajo se hará de la mejor manera para que el cliente quede debidamente satisfecho. La confianza de los clientes es de vital importancia para nosotros ya que nuestra empresa depende de aquellos proyectos que ellos nos encomienden.

Además, contaremos con un código ético de actuación con el cliente, de respeto y atención para garantizar que, además de que el cliente quede satisfecho con el trabajo realizado, lo quede también con la nuestra manera de tratar a la clientela y nuestra ética como empresa.

2. Proveedores

En nuestra empresa damos prioridad al RSC del proveedor, dentro de un precio competitivo. Al ser una empresa que se dedica a dar servicios informáticos, nos basamos mucho en la rapidez y calidad del material y servicio tecnológico.

3. Competidores

En nuestra ética de empresa somos conscientes de que tenemos una gran competencia pero nunca pasamos por alto nuestros principios éticos, que incluyen dar un servicio honesto, fiable, rápido y siempre damos al cliente la mejor solución posible para él, no para nuestro poco beneficio.

4. Accionistas

La empresa cuenta con tres accionistas que trabajan en la propia empresa, por lo que la información es constante y cuenta con la colaboración de los jefes de los departamentos.

B2 - RELACIONES CON EL MACROENTORNO**1. Medio ambiente**

En Fortinvent nos comprometemos con el cuidado del medioambiente, y se tendrá muy en cuenta la normativa medioambiental impuesta a todas las empresas. Debido a que nuestro trabajo se dedica casi completamente al trabajo por nuevas tecnologías, el exceso de gasto de papel no sería un problema, pero contamos con un gran gasto de electricidad y energía que compensaremos debidamente.

2. Comunidad local

Una vez alcanzada una estabilidad económica y laboral, nuestra empresa no tendrá duda en colaborar con aquellas organizaciones, ya sea ONGs o instituciones locales, que pidan nuestra colaboración, en el caso de que su ética y propósitos nos convezcan. Ese sería nuestro objetivo.

3. Sociedad

Aunque nuestra empresa se dedique esencialmente a la provisión de servicios informáticos de otras empresas, no nos cerramos a futuras acciones sociales que podamos realizar que no tengan que ver con el entorno específico de nuestra empresa, ya sean participación en eventos deportivos, culturales, informáticos, etc.

4. Medios de comunicación

Debido a la naturaleza de nuestra empresa como empresa tecnológica, un buen uso de los medios de comunicación es vital para nosotros. Contaremos con un número de perfiles en las redes sociales (Twitter, Instagram, Facebook) donde por supuesto actuaremos siempre con la máxima transparencia, siempre intentando contar con la confianza de nuestros posibles clientes.

9. Aspectos legales

9.1. Forma jurídica de la empresa

Hemos decidido constituir la empresa como una Sociedad Limitada, con un capital social de 35000€, las ventajas más destacables de esta decisión son: los socios no responden con su patrimonio personal, de este modo protegemos nuestros bienes privados, el capital social mínimo es muy reducido (de 3000€), lo que es adecuado para nuestra empresa pues la inversión inicial no es excesivamente grande. Las desventajas que presenta esta forma son: la imposibilidad de cotizar en Bolsa, lo cual puede ser un inconveniente según la empresa crezca y es una forma jurídica muy restrictiva respecto a la transmisión de las participaciones sociales.

La Junta General de Socios, estará formada por los componentes del grupo, pues, al tratarse de un órgano que toma decisiones importantes respecto a la sociedad, todos los socios deben tomar parte.

9.2. La organización de la prevención de riesgos laborales

Debido a las características de nuestro servicio, pueden darse dos casos de accidentes ocasionados por la actividad de nuestros empleados. El primer caso es

que se origine en las instalaciones de nuestro cliente, por lo que la responsabilidad es suya y se llevarán a cabo los protocolos de dicha empresa. Si, por otro lado, se da en nuestras instalaciones, se estudiará cuál ha sido la violación en la prevención de riesgos laborales.

- El principal incidente que se pueda ocasionar es relacionado con el manejo de los equipos, pudiéndose producir problemas electrónicos. Todos nuestros empleados han de tomar las precauciones necesarias a la hora de manejarlos y han de saber a quién acudir en caso de emergencia.

9.3. Calendario fiscal

Enero:

- 20 de enero: Modelo 111, Modelo 115
- 30 de enero: Modelo 131, Modelo 130, Modelo 190, Modelo 303, Modelo 390, modelo 349
- 31 de enero: Modelo 180, Modelo 184, Certificados 180-190

Febrero:

- 28 de febrero: Modelo 347

Abril:

- 20 de abril: Modelo 115, Modelo 130, Modelo 202, Modelo 303, Modelo 309
- 30 de abril: Legalización de Libros Contables

Julio:

- 20 de julio: Modelo 111, Modelo 115, Modelo 130, Modelo 131, Modelo 202, Modelo 303, Modelo 309
- 25 de julio: Modelo 200
- 30 de julio: Depósito de Cuentas Anuales

Octubre:

- 20 de octubre: Modelo 111, Modelo 115, Modelo 130, Modelo 131, Modelo 303, Modelo 309

Diciembre:

- 20 de diciembre: Modelo 202
- 31 de diciembre: Cierre de ejercicio contable

9.4. Protección legal

En nuestro caso, prestamos un servicio que ya existe y es desarrollado por otras empresas, por ello, no necesitamos proteger la idea de negocio. Sin embargo, al prestar un servicio informático en el que prima la creatividad y el buen nombre de la empresa, sí necesitamos proteger los proyectos que desarrollamos y nuestra imagen como entidad.