1. **TRÁMITES DE CONSTITUCIÓN Y PUESTA EN MARCHA Y PLAN DE ACCIÓN   
   (TEMA 11)**
   1. **TRÁMITES DE CONSTITUCIÓN Y PUESTA EN MARCHA**

Se detallarán las actividades necesarias para la constitución y puesta en marcha de la empresa.

Se hara de manera telemática realizando el DUE.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ORDEN** | **TRÁMITES** | **ÓRGANO EN EL QUE SE TRAMITA** | **DIRECCIÓN POSTAL** | **DIRECCIÓN WEB** | **FECHA PREVISTA** | **PERSONA RESPONSABLE** |
| 1 | Aportación Capital Social. Obtener certificado bancario | Banco Bankia | Avda. San Onofre 27 | https://www.bankia.es/es/pymes-y-autonomos | 15 de Marzo | Jose Menchon. Acudiran a la reunión todos los socios |
| 2 | Rellenar el DUE | Lo gestiona el CIRCE, se envía a la tesorería general | telemático | https://paeelectronico.es/es-es/Paginas/PagInicio.aspx | 15 de Marzo | Jose Menchon |
| 3 | Notaría. Firmar escriutura pública de constitución de la sociedad. Presentar certificado | notaría | Avda. San Onofre 33 | https://www.afilcoasesores.com/ | 17 de Marzo | Jose Menchon. Acudiran a la reunión todos los socios |
| 4 | NIF provisional  Alta censal | Hacienda | telemático | https://www.agenciatributaria.es/ | 17 de marzo | Hacienda, se recibe el NIF en el domicilio fiscal |
| 5 | Liquidacion ITPAJD | STT-CIRCE | telemático | https://paeelectronico.es/es-es/CreaEmpresa/Paginas/TramitesSLFS.aspx | 17 de Marzo | Jose Menchon |
| 6 | Inscripcion Registro Mercantil | Registro Mercantil Provincial | Telmático | https://rmvalencia.com/ | Plazo 24 – 48horas desde tramitación DUE | Registro mercantil |
| 7 | Trámites SS. Generación Códigos de Cuenta de Cotización | TGSS | Telemático | http://www.seg-social.es/wps/portal/wss/internet/Inicio | Plazo 24 – 48 horas desde tramitación DUE | Tesorería general |
| 8 | Expedición de la Escritura | Notaría | Avda. San Onofre 33 | https://www.afilcoasesores.com/ | Plazo de 24 – 48 horas desde tramitación DUE | Notaria |
| 9 | NIF defintivo. Escritura inscrita | Hacienda | telemático | https://www.agenciatributaria.es/ | Plazo de 24 horas – 48 horas | Hacienda |

* 1. **PLAN DE ACCIÓN**

Ahora debes organizar en el tiempo cada una de las acciones que pondrán en marcha la actividad productiva de tu empresa. En este caso, las fechas pueden indicarse por meses o trimestres. Hay varios modelos para hacer el plan de acción, podéis seguir el siguiente.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **TRÁMITE** | **FECHA PREVISTA** | **PERSONA RESPONSABLE** | **COSTE** |
| Obras y reformas del local | 22 – 27 de marzo | Jose Menchon | 300 |
| Alta de electricidad, agua, teléfono… | 22 – 27 de marzo |  | 50 |
| Visitas a proveedores y formalización de acuerdos | 22 – 27 de marzo |  |  |
| Compra de materias y productos | 22 – 27 |  |  |
| Inicio del plan de promoción y publicidad, visitas a ferias… | X |  |  |
| Fecha de apertura e inicio de actividad | 1 de abril |  |  |
| Distribución del producto | X |  |  |
| Revisión del proyecto de empresa… | 1 – 9 de julio | Dirección empresa |  |

1. **CONCLUSIONES Y EVALUACIÓN DEL PROYECTO**
   1. **ANÁLISIS DAFO**

Realiza un análisis DAFO del conjunto del proyecto. Una vez realizado el estudio, puedes presentarlo en el proyecto de dos formas:

* Como una matriz DAFO
* Redactándolo, a modo de conclusiones.

La idea de la empresa surge como una oportunidad para explotar el nicho de mercado que suponen los clientes que buscan una diferenciación de su marca cuyas necesidades no son cubiertas con el mercado actual ya que se enfoca a la producción y no a un servicio de calidad. Cada vez son más las empresas que valoran la importancia de las páginas web y software en general como una gran ventana de cara al público por lo que la inversión de estas empresas es cada vez mayor.

Qubit pretende hacerse con el control de este nicho de mercado a través de una plantilla joven, pero a la que no le falta motivación ni conocimientos de desarrollo software, es por ello que siempre está abierta a escuchar las propuestas de los clientes con el fin de satisfacer sus necesidades y seguir creciendo.

Además, la actividad de la empresa se puede seguir desarrollando telemáticamente por lo que, pese a que pueda existir una disminución de la demanda en consecuencia a la COVID, la empresa podrá seguir trabajando en sus proyectos. También cabe destacar que el trabajo telemático puede dotar de gran flexibilidad a sus trabajadores, haciéndolos más productivos y eficientes para la empresa.

Sin embargo, para que la empresa pueda lograr un hueco sólido en el mercado será necesario que haga frente a la gran competencia que existe en el sector, cada vez son más las empresas que emergen ofreciendo servicios similares a los de la empresa y también existen otras empresas experimentadas en el sector las cuales llevan años de desarrollo.

Otro punto al que la empresa tendrá que hacer frente será a la exigente demanda que exige el mercado, con tiempos de producción muy cortos y con una competencia capaz de realizar proyectos de manera más rápida. Es por ello muy importante que la empresa sepa transmitir adecuadamente su visión de un producto de calidad a los clientes potenciales, especialmente durante sus inicios ya que debido al reducido número de trabajadores en comparación a las grandes empresas competidoras, los tiempos de producción serán más largos pese a que el resultado final del producto siempre valdrá la pena.

* 1. **VALORACIÓN DEL RIESGO**

En este punto se deben analizar los riesgos que existen en la puesta en marcha de tu proyecto empresarial y explicar las medidas correctoras que aplicarás para afrontarlos. Los riesgos pueden ser:

* Internos: aquellos que afectan al personal, a la aceptación del producto en el mercado, posibles retrasos, problemas en la obtención de recursos financieros…
* La obtención del Capital Social para poner en marcha la empresa puede depender de los criterios de evaluación de la entidad bancaria a la hora de otorgar financiación para el proyecto. Debido a la falta de experiencia en el mundo empresarial y la juventud de los socios es posible que el banco pueda poner trabas a la hora de aprobar el proyecto o pueda pedir un aval a los socios.
* Debido a que el personal de la empresa estará formado por solamente los cuatros socios fundadores durante el inicio del proyecto, todos ellos realizan funciones de suma importancia para la empresa, es por ello que si alguno se encuentra indispuesto y no puede realizar sus laborales, la empresa sufrirá retrasos en sus proyecto, lo que dará muy mala imagen para la empresa. La empresa deberá acutar rápidamente en este caso y buscar un reemplazo que sea capaz de continuar con los proyectos de la empresa
* Externos: una posible recesión económica, aparición de nuevas tecnologías, una rápida reacción de los competidores, cambios en la demanda…
* En caso que la empresa y su know-how tenga una buena aceptación por parte del mercado, otras empresas competidoras pueden intentar imitar los servicios que ofrece la empresa y debido a que estas puedan ser más grandes y con más personal supondrán una competencia muy dura para la empresa, la cual deberá actuar con rapidez si no quiere perder la cuota de mercado. Las empresas más grandes pueden adaptarse a las nuevas tecnologías de manera más rápida.
* Debedo a la crisis sanitaria acutal y la gran inceriumbre existente ante un mercado inestable y una posble crisis económica cercana, es posible que los clientes potenciales valoren más los precios económicos con el fin de ahorrar gastos. Esto puede suponer un gran problema para la empresa ya que su modelo de negocio está enfocado completamente a la visión opuesta.
  1. **CRITERIOS DE EVALUACIÓN**

Establece unos objetivos y parámetros con respecto a los cuales, después, se puedan realizar comparaciones con la realidad conseguida. Cada empresa ha de fijar los indicadores que mejor se adapten a su estructura y que permitan medir el grado de cumplimiento de sus planes.

Gracias a estas evaluaciones, se pueden detectar y analizar las desviaciones para, posteriormente, tomar medidas correctoras en el momento adecuado.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ÁREA** | **OBJETIVO** | **ACTIVIDAD** | **RESPONSABLE** | **PLAZO** | **CAMBIO** | **RESULTADO** |
| Marketing |  |  |  |  |  |  |
| Producción |  |  |  |  |  |  |
| RRHH |  |  |  |  |  |  |
| Costes |  |  |  |  |  |  |
| Inversiones |  |  |  |  |  |  |
| Financiación |  |  |  |  |  |  |

* Servidores (ahorra costes de almacenamiento, proporciona a la empresa un mayor control de la información alamcenada)
* Estar bien posicionados en redes sociales
* Ampliación de personal
* Satisfacion de los clientes?
* Recuperar un 20% del capital Social aportado