

Índice

| | |
|--|-----------|
| 1. Descripción de la Empresa | 2 |
| 2. Presentación de los promotores | 3 |
| 3. Misión de la empresa | 4 |
| 4. Localización de la empresa | 7 |
| 5. Análisis del entorno | 8 |
| 6. Forma Jurídica | 11 |
| 7. Trámites necesarios para constitución y puesta en marcha | 12 |
| 8. El mercado | 18 |
| 9. Plan de marketing | 22 |
| 10. Recursos humanos | 25 |
| 11. Plan de producción | 27 |
| 12. Inversión y financiación | 31 |
| 13. Análisis contable y financiero | 33 |
| 14. Conclusiones | 39 |
| *. Referencias utilizadas | 40 |



1. Descripción de la Empresa

Idea Empresarial

Es un proyecto empresarial que nace de la idea de 2 emprendedores con la intención de ofrecer servicios de puesta marcha, diseño y mantenimiento de páginas y aplicaciones Web.

Actividad a realizar

Diseño, codificación, posicionamiento y mantenimiento de aplicaciones web propias además de modificación y mantenimiento de aplicaciones Web realizadas por otras personas.

Productos o servicios

1. Elaboración de aplicaciones Web estáticas.
2. Elaboración páginas Web diseño adaptativo.
3. Elaboración páginas Web con alta accesibilidad.
4. Implantación de aplicaciones Web.
5. Modificación de aplicaciones Web.
6. Mantenimiento de páginas Web.

Objetivos a 1 año

Se realizará una inversión de 20.000€ de capital aportado, suscrito y desembolsado al 100%, cada socio aportará el 50%. El primer año se espera conseguir una facturación aproximada de 60.000€, para poder cubrir el desembolso realizado y abonar los salarios de los trabajadores.

Gastos estimados a un año:

1. Locales: 0€
2. Gastos de primer establecimiento: 500€ (reforma mobiliario).
3. Herramientas y utillajes: 200€.
4. Equipos informáticos: 3000€ (2 ordenadores 4 pantallas IPS).
5. Licencias de software: SublimeText-3: 2 x 70€, Creativesuite: 725.88€.
6. Gastos de constitución: 700€ (ITPAJD, notaria, estatutos, inscripción registro mercantil).

Gastos aproximados del primer año: 5065 €.



2. Presentación de los promotores

Riesgo Capital

El capital de la empresa quedara suscrito y desembolsado en su constitución, los promotores disponen de capital suficiente para aportarlo totalmente al inicio de la actividad, por tanto no será necesario solicitar ningún préstamo para la obtención del capital.

Los promotores

El grupo que formara el equipo de trabajo de IMPOSINGWEB S.L., y además promotores de la empresa, está compuesto por dos personas, socios al 50% de la sociedad:

David Villaluenga Casasola:

Técnico Superior en Desarrollo de Aplicaciones Web e Ing. Técnico en Obras Publicas, con experiencia como técnico de hardware, además posee capacidades de trabajo en equipo, capacidad de planificación y toma de decisiones y facilidad para resolver problemas. Actualmente desempleado. Se encargará de las tareas de programación, implantación y mantenimiento.

Joao Marco Ortiz Alegre:

Técnico Superior en Desarrollo de Aplicaciones Web, con experiencia en diseño y promoción, además posee grandes habilidades comunicativas, espíritu de equipo y capacidad de liderazgo. Actualmente desempleado. Se encargará de las tareas de diseño, promoción y programación, además será el administrador de la empresa.



3. Misión de la empresa

Los productos de ImposingWeb S.L., van dirigidos a una amplia clientela potencial, tanto para clientes particulares como para pequeñas y medianas empresas, que necesiten una web corporativa de calidad con la que poder ofrecer sus productos y servicios, además de un correcto mantenimiento de sus aplicaciones web.

Personalidad

ImposingWeb pretende ofrecer una buena relación calidad-precio con la que nuestros clientes queden satisfechos, para nosotros es fundamental que nuestra empresa crezca por el boca a boca de clientes contentos con sus aplicaciones web. Para lograr este objetivo nos esforzaremos especialmente en una atención personalizada con el cliente mediante la cual poder resolver todas las pruebas propuestas por nuestros clientes durante la fase de diseño de nuestras aplicaciones.

Filosofía

Nuestra filosofía: **el cliente es lo primero**. Para nosotros es muy importante que el cliente hable bien de la empresa para ello el trato personalizado con el cliente es nuestro punto fuerte para poder ofrecer un producto de calidad y además conseguir que nuestra empresa llegue a ser una de las grandes del mercado.

Nuestra política para conseguir un cliente satisfecho es la de enfocarnos en la calidad del producto, tratamos de ofrecer la mejor opción posible con las últimas tecnologías disponibles, mezclado con una sencillez en el uso, para lograr que la utilización de nuestras aplicaciones se realice de la forma más intuitiva posible.

La visión

ImposingWeb tiene como visión generar una cartera de clientes fijos corporativos para el mantenimiento de sus aplicaciones web. Inicialmente contamos con 2 trabajadores pero la idea es ampliar la plantilla para poder organizar el volumen de trabajo. Además queremos posicionar a ImposingWeb como una empresa que ofrece servicios de calidad y con las últimas tecnologías y por eso lo más importante es una adecuada formación de sus trabajadores.



Los Valores

Aprendizaje: estamos sumergidos en un mundo de cambios continuos en torno a la tecnología, por lo que el conocimiento es algo esencial para la realización de un producto de calidad y el buen manejo de un negocio.

Disciplina: la disciplina es una de las cosas más importantes para el negocio, si hay disciplina hay puntualidad, conciencia, respeto y convicción por tener un proyecto exitoso.

Perseverancia: queremos tener un negocio exitoso y para ello es fundamental la perseverancia, si hay algún problema hay que buscar la mejor solución para salir adelante. No hay lugar para darse por vencido o tener pensamientos negativos, todos los días habrá que luchar incesantemente contra estos pensamientos para no dejarse vencer.

Responsabilidad: se debe respetar una serie de reglas para un buen funcionamiento y entendimiento con el cliente y además contribuir en el crecimiento y armonía del entorno en el que nos desenvolvemos.

Imagen corporativa

Logo, tipografía y colores



ImposingWeb, S.L
Aplicaciones de Calidad

Logo: Letra I con capa Superhéroe encerrada en un hexágono amarillo con borde negro.

Tipografía: Constantia Regular y Colonna MT Regular para letra logo.

Colores: letra color: #040404 con línea gris: #8d8d8c, capa roja: #ff0000 sobre fondo radial: interior #f8df42 exterior #f9bc3e. Gris letras: #969494.

Lo principal es que nuestros clientes tengan una representación mental de la empresa mediante el boca a boca pero esto estará acompañado de campañas publicitarias y videos corporativos periódicamente.



Responsabilidad social corporativa

Debido a nuestra preocupación con el cliente y entregar un producto de máxima calidad, nos adheriremos al sistema arbitral de consumo para obtener el correspondiente distintivo. Esto supondrá una mayor credibilidad y confianza de nuestros clientes distinguiendo nuestros productos de la competencia.

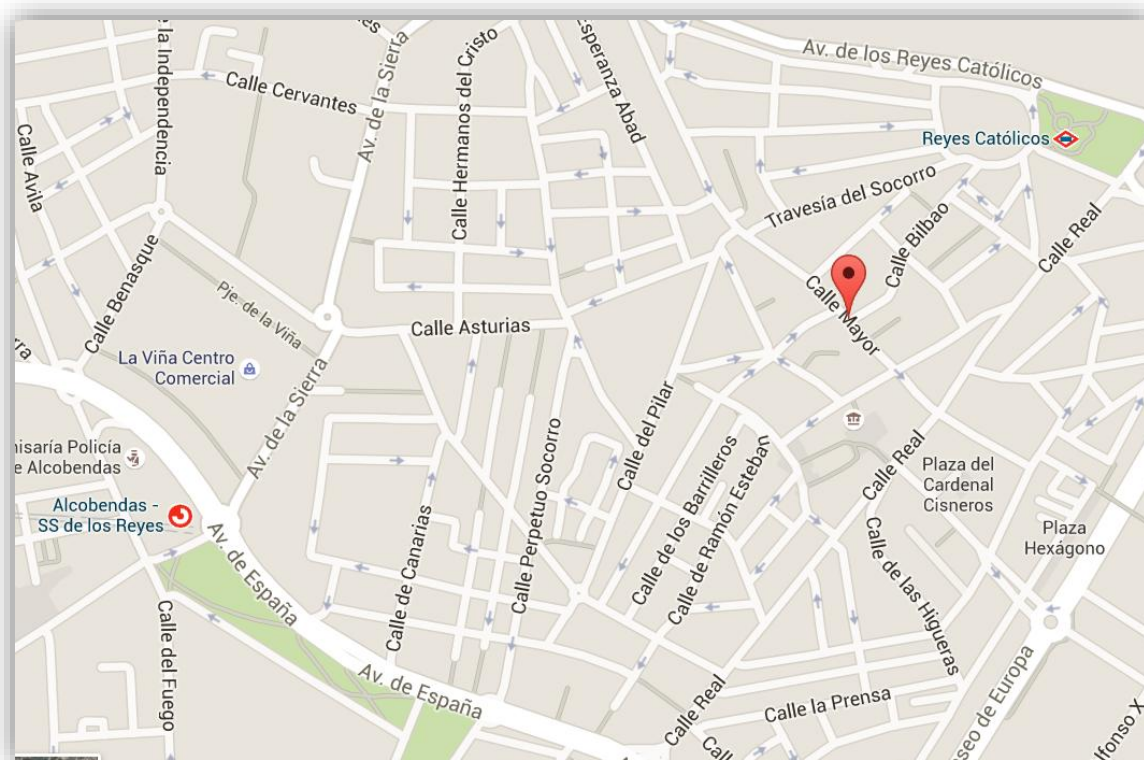


Cuando llegue el momento de ampliar la sociedad ImposingWeb nos preocuparemos por unos simples hechos que harán aumentar nuestra responsabilidad social corporativa: obtener muebles que estén hechos de materiales reciclados, nuestros trabajadores tendrán formación para estar mejor capacitados y puedan obtener un sueldo de calidad y unas prestaciones justas esto ayudara para lograr nuestra misión y visión de empresa, nos enfocaremos en ofrecer aplicaciones web pensando en los grupos desfavorecidos como la tercera edad o que tengan una discapacidad.



4. Localización de la empresa

La empresa se localizará en C/ Mayor, 40 1º A, San Sebastián de los Reyes (Madrid), el domicilio de uno de los socios, se elige esta localización por causas económicas, además de la no necesidad de espacios para la comercialización de productos, dado que la venta de nuestros servicios será exclusivamente online.



Consultando la normativa municipal de San Sebastián de los Reyes, permite la instalación de empresas dentro de domicilios particulares, considerando nuestra actividad como inocua.

Además teniendo en cuenta la cercanía de los servicios de tren y metro que nos permitirá desplazarnos dentro de la comunidad de manera rápida, en caso de ser necesario, y el hecho de encontrarnos dentro de un núcleo urbano no tendremos problemas para encontrar personal en caso de ser necesario.

Se prevé externalizar los servicios de hosting Web a una empresa de Estados Unidos, iPage, que supondrá un coste adicional de 10 €/mes por cada aplicación web, iPage es una empresa líder en el sector del hosting Web que además de ofrecer unos buenos servicios, tiene una buena relación calidad-precio, con lo cual no necesitaremos tener los servidores instalados en nuestra empresa, lo que nos reducirá el espacio necesario en la ubicación de la empresa.



5. Análisis del entorno

Macro-entorno

1. Factores políticos:

Sin apenas intervencionismo estatal, y perteneciente a la Comunidad Económica Europea, España es un país adecuado para la creación de la empresa, si a esto añadimos la necesidad de los gobiernos actuales de generar empleo mediante ayudas y subvenciones a las empresas, podríamos decir que es un lugar perfecto para creación de una nueva empresa.

2. Factores Económicos:

El estado económico actual de crisis económica supondrá un problema en cuanto a la obtención de financiación y una reducción considerable de las ventas.

Los tipos de interés se encuentran actualmente a un nivel muy bajo lo que nos permitirá obtener financiación con unos intereses muy reducidos.

3. Factores Jurídicos:

La normativa laboral favorece la contratación de personas en situación de desempleo, lo que reducirá considerablemente el coste de contratar personal.

La normativa fiscal y contable, nos obligará a llevar un control exhaustivo sobre las cuentas de la empresa, lo que nos supondrá un trabajo extra, pero mediante este sistema podremos controlar mucho mejor las cuentas de la empresa.

4. Factores demográficos:

Los factores demográficos actuales de la sociedad española, con una población envejecida, favorece el diseño de aplicaciones web accesibles, por tanto nos supondrá más ventas, aunque este hecho también nos perjudicará dado que se reduce el número de clientes potenciales.

5. Factores socio-culturales:

Al encontrarse nuestro negocio en el entorno de las nuevas tecnologías, nos encontramos en una actividad en continua expansión y que cuenta con el beneplácito de la mayoría de la población, además el estilo de vida actual es dependiente de la actividad que realiza nuestra empresa.



6. Factores tecnológicos:

Los factores tecnológicos de rápida obsolescencia de equipos y programas, favorece una rápida remodelación de aplicaciones lo que incrementara nuestras ventas gracias a nuestro servicio de mantenimiento de aplicaciones web.

Micro-entorno

1. Intermediarios:

Nuestra empresa no se plantea el uso de intermediarios para la comercialización de sus productos y servicios, en caso de necesitarlos en algún momento optaremos por usar como intermediarios páginas web de hosting.

2. Clientes:

Nuestros clientes pueden tener prácticamente cualquier edad, sexo, religión, así como ser empresas o particulares, es decir, lo heterodoxo de nuestro mercado nos favorece.

3. Competidores:

La competencia en nuestro mercado es abundante y bien posicionada, lo que nos obligara a una estrategia de mercado arriesgada y diferenciadora.

4. Proveedores:

Nuestra empresa apenas requiere de productos externos para realizar su actividad, en principio no optaremos por asociarnos con ningún proveedor y adquiriremos los productos necesarios de aquellos que nos ofrezcan un mejor precio en cada momento.

Inicialmente contrataremos los servicios de hosting web con iPage, y compraremos los dominios a través de la página oficial de dominios .es, <http://www.dominios.es/dominios/>.



Análisis de la matriz DAFO

| Debilidades | Amenaza |
|--|---|
| Insuficientes responsables de ventas. Falta de experiencia de los empleados. Pocos recursos financieros. | Competencia global en el mercado. Crisis económica. Tecnología en continuo cambio. |
| Fortaleza | Oportunidad |
| Buen control de calidad. Buen conocimiento de diseño Web. Servicio de mantenimiento. Servicio de atención al cliente. | Mercado en continua expansión. Posibilidad de venta de manera global. Bajos tipos de interés en créditos. |



6. Forma Jurídica

Se consideran las siguientes formas jurídicas para la creación de la empresa:

- Empresario individual, esta forma jurídica la consideramos inadecuada para nuestra empresa debido la responsabilidad ilimitada del empresario frente a las deudas, lo que nos haría responsables en caso de quiebra del negocio.
- Sociedad anónima. Consideramos esta forma jurídica, debido a la facilidad de ampliación de capital, pero a causa de la gran cantidad de capital inicial para su fundación consideramos que no es apropiada.
- Sociedad limitada de nueva empresa. Esta forma jurídica es adecuada para nuestra empresa, tanto en capital como en número de socios, pero considerando la imposibilidad de denominar la empresa con un nombre distinto al de los socios, la desestimamos.
- Sociedad de responsabilidad limitada. La forma jurídica de la empresa será de sociedad de responsabilidad limitada S.L., las principales razones para la elección de esta forma jurídica son las siguientes:
 - Capital mínimo para su fundación es de 3005,06 €, teniendo presente que el capital aportado por los socios (20.000 €), supera esta cantidad.
 - Número de socios 2.
 - Responsabilidad limitada, a las aportaciones realizadas.
 - Derechos proporcionales a las aportaciones realizadas, por lo tanto mismo beneficio para ambos socios.

Estas razones, además de la posibilidad de ampliación de capital en el futuro, nos hacen pensar que la forma jurídica más adecuada para nuestra empresa es la de sociedad de responsabilidad limitada.

La denominación social de la empresa será: **ImposingWeb S.L.**



7. Trámites necesarios para constitución y puesta en marcha

Trámites para constituir la sociedad

1. Certificación negativa del nombre. El trámite se puede realizar por vía telemática a través del portal de registro Mercantil Central <http://www.rmc.es>, con las siguientes posibles denominaciones:
 - a. ImposingWeb.
 - b. ImposingWebDesign.
 - c. ImposingDesign.

El formulario es una hoja de papel con un recorte en la esquina superior derecha. En la parte superior izquierda hay un escudo de España y el texto "REGISTRO MERCANTIL CENTRAL SECCIÓN DE DENOMINACIONES". En la parte superior central, dentro de un recuadro rojo, hay un aviso: "ADVERTENCIAS 1º ES ACONSEJABLE SOLICITAR AL MENOS 3 DENOMINACIONES DISTINTAS 2º NO SE CURSARÁN PETICIONES QUE NO SEAN CLARAMENTE LEGIBLES". En la parte superior derecha hay una dirección y datos de contacto: "C/ PRINCIPE DE VERGARA, N.º Tfn. - 902.88.44.42 Fax - 91.563.69.26 28006 - MADRID". El título principal es "SOLICITUD DE CERTIFICACIÓN (VER NOTAS AL DORSO)". Debajo, se indica "BENEFICIARIO DE LA DENOMINACIÓN SOCIAL". Hay dos opciones: A) "En caso de CONSTITUCIÓN DE SOCIEDAD, indíquese el nombre y apellidos o denominación social, de uno de los socios fundadores." y B) "En caso de CAMBIO DE DENOMINACIÓN o ADAPTACIÓN DE SOCIEDADES YA CONSTITUIDAS, indíquese el nombre actual de la sociedad." Debajo de estas opciones, se indica "DENOMINACIONES SOLICITADAS (1):". Hay una tabla con tres filas para las denominaciones, cada una con un encabezado y un espacio para escribir: "PRIMERA DENOMINACIÓN (2)", "SEGUNDA DENOMINACIÓN" y "TERCERA DENOMINACIÓN".

REGISTRO MERCANTIL CENTRAL
SECCIÓN DE DENOMINACIONES

ADVERTENCIAS
1º ES ACONSEJABLE SOLICITAR AL MENOS 3 DENOMINACIONES DISTINTAS
2º NO SE CURSARÁN PETICIONES QUE NO SEAN CLARAMENTE LEGIBLES

C/ PRINCIPE DE VERGARA, N.º
Tfn. - 902.88.44.42 Fax - 91.563.69.26
28006 - MADRID

SOLICITUD DE CERTIFICACIÓN (VER NOTAS AL DORSO)

BENEFICIARIO DE LA DENOMINACIÓN SOCIAL

A) En caso de CONSTITUCIÓN DE SOCIEDAD, indíquese el nombre y apellidos o denominación social, de uno de los socios fundadores.

B) En caso de CAMBIO DE DENOMINACIÓN o ADAPTACIÓN DE SOCIEDADES YA CONSTITUIDAS, indíquese el nombre actual de la sociedad.

DENOMINACIONES SOLICITADAS (1):

| PRIMERA DENOMINACIÓN (2) |
|--------------------------|
| |
| |

| SEGUNDA DENOMINACIÓN |
|----------------------|
| |
| |

| TERCERA DENOMINACIÓN |
|----------------------|
| |
| |

2. Apertura de cuenta bancaria a nombre de ImposingWeb S.L.. Se abrirá una cuenta con el Banco Santander cuenta día a día, que nos ofrece 0% comisión y tarjetas de débito y crédito sin coste de mantenimiento. posteriormente cambiaremos a los 3 meses de obtener ganancias a la cuenta 123 para pymes que nos podrá aportar algo más de beneficio.



3. Estatutos de la sociedad. Se utilizará un formulario tipo de estatutos de sociedad limitada.

MODELO DE ESTATUTOS-TIPO DE LAS SOCIEDADES DE RESPONSABILIDAD LIMITADA (ORDEN JUS/3185/2010)

Artículo 1. Denominación

Bajo la denominación de «....., S. L.», se constituye una sociedad de responsabilidad limitada que se registrará por las normas legales imperativas y por los presentes estatutos.

Artículo 2. Objeto

La sociedad tendrá por objeto las siguientes actividades:

1. Construcción, instalaciones y mantenimiento.
2. Comercio al por mayor y al por menor. Distribución comercial. Importación y exportación.
- Actividades inmobiliarias.

4. Escritura pública ante notario.

El notario nos solicita los siguientes documentos:

- D.N.I. y en su caso los documentos que acrediten el matrimonio, divorcio...
- Certificación Negativa de la Denominación Social.
- Aportación de cada socio en cantidad y cualidad (bienes, metálico o derecho) y proporción desembolsada en el momento de la constitución.
- Designación de los socios que ostenten los cargos.
- Fecha de inicio de la actividad.
- Gastos de Constitución.
- Estatutos sociales aprobados por los socios (también los puede hacer el notario)
- La escritura pública deberá presentarse a inscripción en el Registro Mercantil en el plazo de dos meses desde el otorgamiento.



5. Pago del impuesto de transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentado. Se abonará en la Consejería de Economía por valor del 1.20 % del capital social, en total 240€.

Formulario de Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (Modelo 600). El formulario incluye campos para la Delegación de Hacienda, el Sujeto Pasivo (N.I.F./D.N.I., Apellidos y nombre o razón social, Calle/Plaza/Avda., Municipio, Provincia, Código Postal, Teléfono), y el Impuesto (Clave/Concepto, Devenido). Se muestra un ejemplo de número de identificación: 603166693023 1.

6. Solicitud del CIF. Se solicita en la Delegación de Hacienda a través del modelo 036 o 037.

Formulario de Declaración Censal (Modelo 036). El formulario incluye campos para los Datos Identificativos (N.I.F., Apellidos y nombre o razón o denominación social) y la Causa de Presentación (Alta, Modificación y Baja en el Censo de Empresarios, Profesionales y Retenedores). Se muestra un ejemplo de número de identificación: 037063082320 2.

Formulario de Declaración Censal Simplificada (Modelo 037). El formulario incluye campos para los Datos Identificativos (N.I.F., Apellidos y nombre) y la Causa de Presentación (Alta, Modificación y Baja en el Censo de Empresarios, Profesionales y Retenedores). Se muestra un ejemplo de número de identificación: 037063082320 2.



7. Registro del nacimiento de la empresa, este trámite se realiza en el Registro Mercantil de Madrid. Al inscribir la sociedad tiene que coincidir con el domicilio social de la sociedad que hemos fijado en los estatutos, y se abonará una provisión de fondos.

Tramites de puesta en marcha de la empresa

1. Hacienda:

- a. Alta en el Impuesto de Actividades Económicas (IAE).

Agencia Tributaria
Delegación de _____
Administración de _____ Código Administración: _____

Impuesto sobre Actividades Económicas
Pág. 1
Modelo **840**

Apartado I: Datos identificativos del sujeto pasivo
Espacio reservado para la etiqueta identificativa. Si no dispone de etiquetas, cumplimente las casillas 1 a 12, con los datos que se solicitan y acompañe fotocopia del N.I.F.
1 N.I.F. _____ 2 Apellidos y nombre o Razón social _____
Denominación fiscal: _____

Apartado II: Declaración
14 Ejercicio: _____
15 Declaración de:
Alta
Inicio de actividad ☐ **Variación**
Dejar de disfrutar de exención ☐ Cambio de opción de la clase de cuota ☐ Alta ☐
Baja
Cese de actividad ☐ Elementos tributarios ☐ Baja ☐
Disfrutar de exención ☐ Otras causas ☐

- b. Alta en el impuesto sobre sociedades.

Modelo 036, entregado al solicitar el NIF.

- c. Alta en el Impuesto sobre el valor añadido (IVA).

Modelo 036, entregado al solicitar el NIF.

2. Ayuntamiento:

- a. Licencia de apertura de actividades inocuas.
 - i. Pago del proyecto técnico visado por arquitecto o ingeniero colegiado.
 - ii. Pago de las tasas municipales.

Los tramites de licencia de apertura y proyecto los realizaremos a través del portal web. <http://esarco.es/>, con un coste total de 359,60€.



3. Seguridad Social:

- a. Inscripción de la empresa en la Seguridad Social, trámite que se realizará pese a no tener pensado contratar a nadie.

TA.6

SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN EN EL SISTEMA DE SEGURIDAD SOCIAL

1. DATOS DE ENCUADRAMIENTO EN EL SISTEMA DE SEGURIDAD SOCIAL

1.1 RÉGIMEN (Ver punto 1 de instrucciones)

1.2 SISTEMA ESPECIAL (ver punto 1 de instrucciones)

FECHA DE INSCRIPCIÓN

Día Mes Año

2. DATOS DEL EMPRESARIO SOLICITANTE

2.1 NOMBRE Y APELLIDOS DEL SOLICITANTE O RAZÓN SOCIAL

2.2 NOMBRE COMERCIAL O ANAGRAMA

- b. Alta en el régimen de autónomos de Joao Marco Ortiz Alegre por ser el Administrador de la sociedad.

TA.0521/1 (Hoja 1/2)

SOLICITUD SIMPLIFICADA DE: ALTA, BAJA O VARIACIÓN DE DATOS EN EL RÉGIMEN ESPECIAL DE AUTÓNOMOS

1. DATOS DEL SOLICITANTE

1.1 PRIMER APELLIDO

SEGUNDO APELLIDO

NOMBRE

1.2 NÚMERO DE SEGURIDAD SOCIAL

FECHA DE NACIMIENTO

Día Mes Año

1.3 GRADO DE DISCAPACIDAD

1.4 TIPO DE DOCUMENTO IDENTIFICATIVO

D.N.I. TARJETA DE EXTRANJERO PASAPORTE

1.5 Nº DE DOCUMENTO IDENTIFICATIVO

DOMICILIO

NOMBRE DE LA VÍA PÚBLICA

MUNICIPIO/ENTIDAD DE ÁMBITO TERRITORIAL INFERIOR AL MUNICIPIO

PROVINCIA

BLOQUE NÚM. BIS ESCAL. PISO PUERTA CÓD. POSTAL

- c. Alta en el régimen general de David Villaluenga Casasola.

TA.2/S

SOLICITUD DE ALTA, BAJA O VARIACIÓN DE DATOS DEL TRABAJADOR POR CUENTA AJENA O ASIMILADO

1. DATOS DEL AFILIADO/A

PRIMER APELLIDO

SEGUNDO APELLIDO

NOMBRE

NÚMERO DE SEGURIDAD SOCIAL

FECHA DE NACIMIENTO

Día Mes Año

1.1 GRADO DE DISCAPACIDAD

TIPO DE DOCUMENTO IDENTIFICATIVO

D.N.I. TARJETA DE EXTRANJERO PASAPORTE

1.2 Nº DE DOCUMENTO IDENTIFICATIVO

DOMICILIO



- d. Comunicación de Apertura a la Consejería de Empleo, Turismo y Cultura de la Comunidad de Madrid.

Dirección General de Trabajo
CONSEJERÍA DE ECONOMÍA,
EMPLEO Y HACIENDA
Comunidad de Madrid

ANEXO I

Etiqueta del Registro

Comunicación de apertura o reanudación de la actividad de centros de trabajo

1.- Datos de la empresa

☒ De nueva creación ☐ Ya existente

| | | | | |
|------------|-----------------------|----------------|-----|--|
| NIF / NIE | Apellido 1 | | | |
| Apellido 2 | Nombre o Razón social | | | |
| Dirección | Tipo de vida | Nombre de vida | A10 | |

4. Libro de visitas y sellado:
- a. Libro de Visitas de Inspección de Trabajo y Seguridad Social.
5. Registro Mercantil:
- a. Libro de actas.
 - b. Libro de registro de los socios.
 - c. Documentación contable.
 - i. Libro diario.
 - ii. Libro de inventario
 - iii. Cuentas anuales.

Los tramites de constitución y registro y puesta en funcionamiento de la sociedad, exceptuando la licencia de apertura, se realizarán a través de la gestoría online:

<http://www.iniziatuempresa.com>

Con un precio total con IVA incluido de: 332,25€.



8. El mercado

Cuota de mercado

Empresa general: *Altai Consultoría & Soluciones S.L.*

Empresa dedicada al sector de la programación Informática desde hace 11 años.

- Clientes: empresas y particulares.
- Ubicación: calle Pontevedra, 23, Madrid.
- Características de los servicios: prestación de servicios de consultoría sobre el funcionamiento, aprovechamiento y racionalización de las utilidades y uso del entorno Internet.
- Empleados: entre 1 y 10.

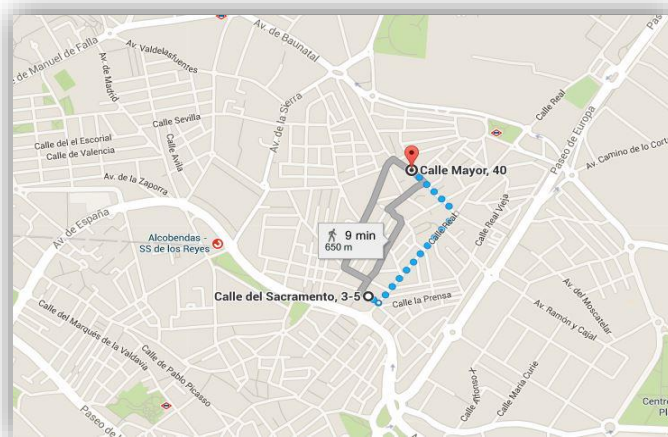
Facturación: 250.000€ | **Cuota de mercado:** 0.04%

Empresa Local San Sebastián de los reyes: *Ecomputer*

Franquicia de empresa del sector de las TIC (tecnología de la información y comunicación).

- Clientes: generalmente particulares y empresas.
- Ubicación: 28701 San Sebastián de los Reyes Madrid, Calle del Sacramento, 4.
- Características de los servicios: Desarrollo de software, venta de productos informáticos, diseño web, marketing online y consultoría.
- Empleados: entre 11 y 50.

Facturación: 3.000.000€ | **Cuota de mercado:** 0.15%





Es la empresa más cercana a nuestra ubicación. Nivel de precios: medios-altos.

Informes de empresas de www.axesor.es.

Cuota de mercado que aspiramos en el primer año para Imposingweb S.L

En los dos primeros meses no esperamos obtener beneficios, del 3 mes al 12 esperamos poder conseguir unos 20 clientes para creación de web dinámica, aparte de otros clientes con servicios más básicos, con lo que obtendríamos unos 60.000€ anuales aprox.

Facturación: 60.000€ | **Cuota de mercado:** 0.01%

Empresas dedicadas al sector en Madrid y España

Para realizar una estimación del tamaño de mercado buscamos el número de empresas que se dedican al diseño y programación web. La ciudad de Madrid presenta hoy un sector con más de un millar de empresas con esta actividad como principal objetivo. Este sector de programación informática factura un total de 1.983.579.566€ según el ranking de empresas en eleconomista.es.

Precio de equilibrio

Página web intermedia. Sitio web dinámico:

| Precio | Cantidad demandada | Cantidad ofertada |
|--------|--------------------|-------------------|
| 600 | 20 | 6 |
| 700 | 15 | 9 |
| 800 | 10 | 10 |
| 1000 | 9 | 15 |
| 3000 | 8 | 20 |



Grafico de equilibrio de mercado

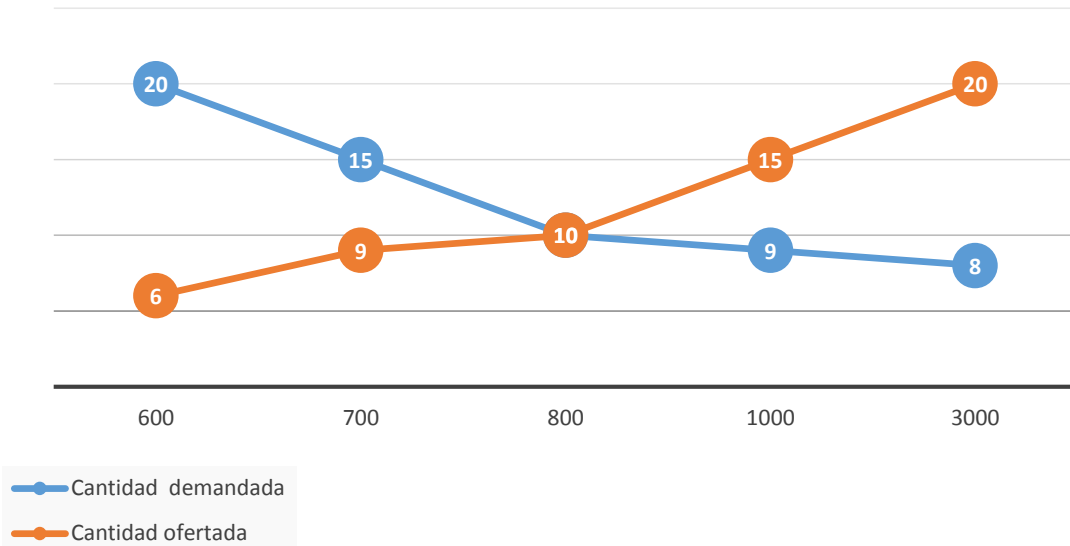
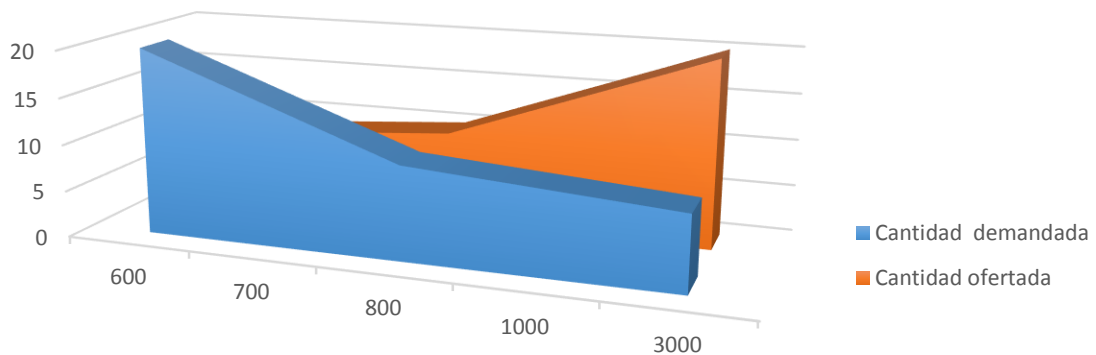


Grafico de equilibrio de mercado



| | 600 | 700 | 800 | 1000 | 3000 |
|--------------------|-----|-----|-----|------|------|
| Cantidad demandada | 20 | 15 | 10 | 9 | 8 |
| Cantidad ofertada | 6 | 9 | 10 | 15 | 20 |



Tipo de mercado

Nuestro mercado es de competencia monopolística, donde varias empresas ofrecerán los mismos servicios que ImposingWeb pero diferenciados en calidad y precio. Nosotros intentaremos diferenciar nuestros servicios aplicando unos costes más bajos pero con la máxima calidad y así obtener rápidamente una cartera de clientes con la que podamos ampliar nuestra cuota de mercado.

Segmentación del mercado

Se realiza una segmentación del mercado para distintos niveles de servicios ofertados teniendo en cuenta los criterios económico, demográfico y profesión.

Página web estática, básica HTML + CSS: Dirigida a particulares con bajo capital económico que solo quieran transmitir información básica sobre algo en concreto. Particulares entre 20 y 30 años, estudiantes o trabajadores con una renta baja.

Página web Intermedia, sitio web dinámico: Dirigida a particulares o empresas con un capital económico medio que quieran que sus sitios web interactúen directamente con los visitantes o clientes. Particulares entre 30 y 35 años, trabajadores con un salario medio alto.

Página web avanzada, sitio web dinámico con catalogo y escaparate de productos online: Dirigido a particulares o empresas con un capital económico alto que quieran vender sus productos de forma dinámica con escaparate virtual. Dueños de Pymes o nuevos emprendedores. Particulares entre 35-45 años, emprendedores o empresas que quieran renovar con nuevas tecnologías.

Página web a medida, sitio web dinámico desde cero con prototipado y diseño de aplicaciones de forma exclusiva: Dirigido a particulares o empresas que tengan una visión de página web exclusiva con programación y aplicaciones propias. Particulares entre 35-65 años con un capital económico elevado, emprendedores o dueños de empresas que quieran atraer nuevos clientes o mejorar su sistema para su cartera de clientes.



9. Plan de marketing

Producto

Elaboración de aplicaciones Web.

Características y atributos: diseño de una aplicación web dinámica, moderna, adaptable a distintos dispositivos y accesible para cualquier tipo de usuario.

Estrategias de diferenciación: El diseño de nuestras aplicaciones tendrá en cuenta las últimas tecnologías en cuanto al desarrollo Web, tendremos un servicio propio de atención al cliente, para poder tratar las incidencias producidas en nuestras aplicaciones. Además nuestras aplicaciones Web accesibles tendrán la certificación de accesibilidad de euracert, esta certificación a nivel Europeo indica que las aplicaciones Web creadas cumplen con la normativa Europea de accesibilidad.



Tipo de producto: Nuestro producto es un servicio, con una finalidad como bien de consumo e independiente.

Precio: Nuestros precios variaran según complejidad producto requerido por el cliente, desde, 600 € una aplicación web estática, hasta 3000 € para la aplicación más compleja.

Matriz de BCG: Nuestro producto se encuentra en el grupo estrella, con respecto a la matriz BCG, con altas cuotas de ventas y altas expectativas de crecimiento.





Precio

Nuestros precios se basaran en los precios usados por la competencia, dado que en este sector hay un elevado número de competidores. Como estrategia de precios al principio usaremos precios de presentación, para atraer clientes, con un descuento sobre el precio real de un 10-30%, después utilizaremos precio psicológico y precios promocionales, en caso de que la empresa obtenga grandes beneficios, optaríamos por usar un precio de prestigio, ya que nuestros productos tendrían la máxima calidad del mercado.

Distribución

Usaremos como forma de distribución única el comercio electrónico sin intermediarios, es decir, utilizaremos nuestro propio portal web. Inicialmente no nos planteamos el uso de ninguna otra forma de distribución.

Promoción

Nuestra promoción ira dirigida exclusivamente a los consumidores.

- Publicidad: Inicialmente haremos nuestra promoción en redes sociales, y una vez obtengamos beneficios realizaremos anuncios en medios de comunicación como periódicos o revistas especializadas.
- Merchandising: Realizaremos un posicionamiento de nuestro portal de ventas en los distintos buscadores, para estar entre los primeros resultados en las búsquedas de los mismos.
- Promoción en ventas: Ofertaremos pack de creación de aplicación Web y mantenimiento de la misma a nuestros clientes.



Atención al cliente

Nuestro servicio de atención al cliente, se encargará de solucionar los problemas de los clientes con respecto a las aplicaciones web creadas o mantenidas, las tareas se repartirán entre los dos promotores al inicio del negocio, para después contratar a alguien especializado.

Marketing estratégico

Nuestro plan de marketing estratégico, pasa por asentarnos dentro del mercado del desarrollo Web en España, para ello nuestro objetivo es conseguir clientes corporativos, que serán los que mayores y más regulares beneficios nos reportaran.

En un plazo de tres años, nuestra empresa debería tener una cartera de clientes fijos para mantenimiento sus aplicaciones Web de aproximadamente 50, una clientela variable de al menos 20 diseños de páginas Web anuales, lo que nos reportaría unos ingresos de aproximadamente 120.000€/año.

Teniendo presente la cantidad de trabajo que este nivel de ventas representa sería necesario la contratación de al menos 2 programadores más y un trabajador para el servicio de atención al cliente.



10. Recursos humanos

Dirección

La dirección de la empresa se llevara a cabo a través de uno de los promotores Joao Ortiz alegre. Estará inscrito en el régimen de autónomos y se encargara de la dirección y administración de la empresa como representante legal de la sociedad, además de desempeñar funciones de diseño, promoción y programación.

En el área de Recursos Humanos la promoción estará supervisada por la dirección de la empresa, el reclutamiento y la selección de personal por los jefes de área.

En el departamento de calidad, los promotores de la sociedad se encargaran a partes iguales de la supervisión y mantenimiento de las aplicaciones y páginas web de los clientes.

Contrataciones

En el primer año de actividad no tenemos planteadas nuevas incorporaciones a la empresa por lo que no habrá contrataciones a menos que el volumen de trabajo así lo exija. El número de trabajadores inicial será 2 (los promotores).

Si fuera necesario contratar nuevos trabajadores, estos deberán tener un perfil de informático con conocimiento de desarrollo y programación web. La Oferta de trabajo se hará a través de los portales líderes en Internet y a través del servicio telemático de ofertas de empleo de la comunidad de Madrid. Se realizara entrevista de trabajo para verificar cual es el que se ajusta más a nuestras necesidades laborales.

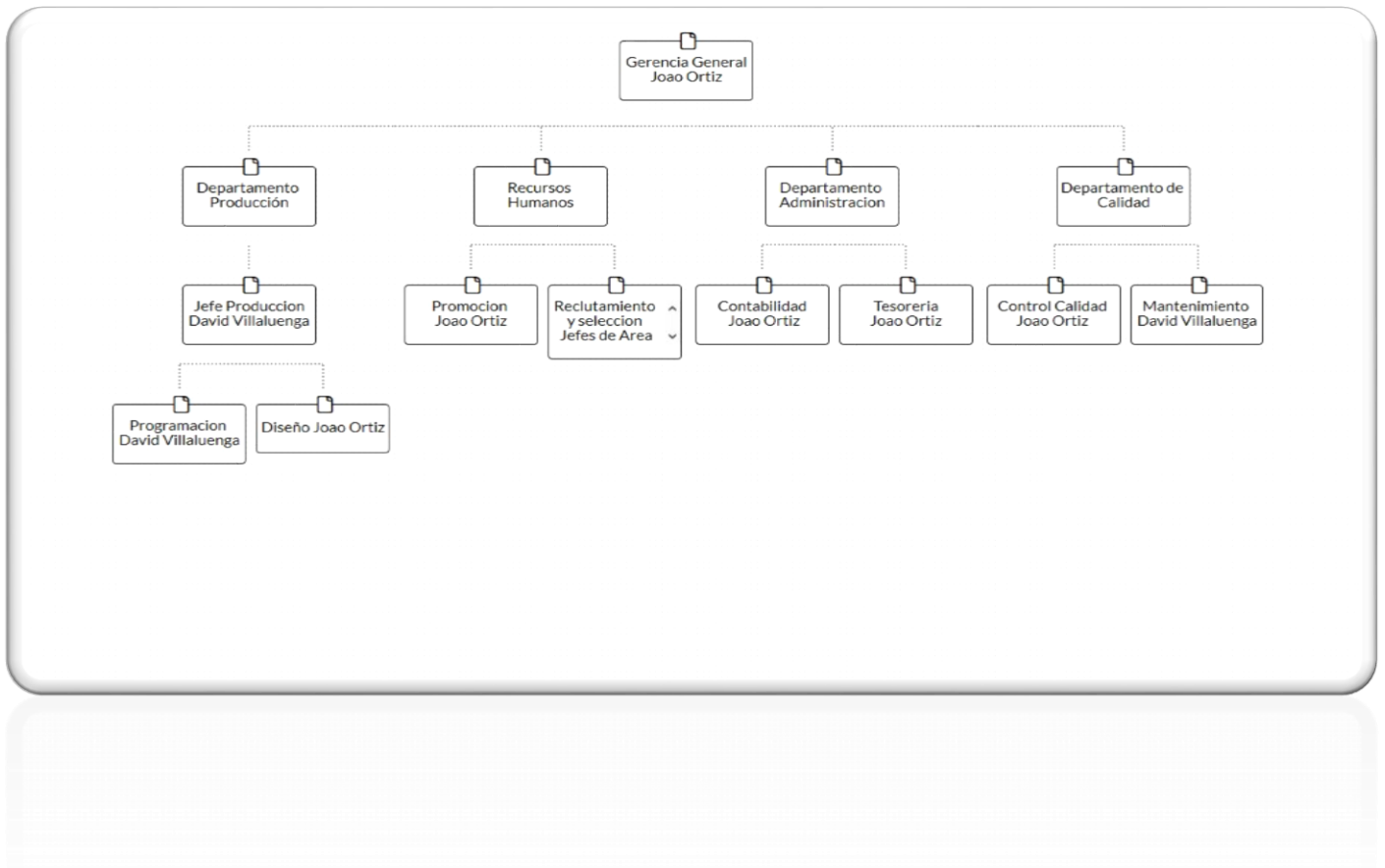
Se le contratará siempre a jornada completa y normalmente mediante un contrato temporal eventual por circunstancias de la producción, para casos donde nos veamos sobrepasado por el volumen de producción o con un contrato temporal por medio de una E.T.T.

Si en el periodo del contrato temporal vemos que la persona ha cumplido nuestras expectativas y disponemos de trabajo suficiente, pasaríamos a contratarlo de manera indefinido con un contrato de indefinido de apoyo a los emprendedores siempre y cuando fuera posible, para que siga formando parte de nuestro equipo de trabajo

El salario vendrá fijado según la experiencia del contratado entre 700€ y 1000€ inicialmente pudiendo optar a incentivos según las circunstancias productivas de la empresa.



Organigrama de la empresa





11. Plan de producción

Costes fijos

Local

| Establecimiento | Coste |
|-----------------|-------------|
| Alquiler * | - |
| Hipoteca * | - |
| Reformas | 500 |
| TOTAL | 500€ |

*No habrá gastos de alquiler de establecimiento ni hipoteca ya que el establecimiento se hará efectivo en una de los domicilios de los promotores, debido a que nuestros servicios serán ofrecidos directamente online. Solo habrá un gasto inicial de 500€ para la renovación y mantenimiento.

Nominas

Para el cálculo de las nóminas de los trabajadores considerando un sueldo distinto para cada promotor, las retenciones a aplicar son las siguientes:

Joao:

- IRPF: 12,07%.
- Seguridad Social: pago mensual 264,00 €.

David:

- IRPF: 9,21%.
- Seguridad Social: 23,60% a cargo de la empresa y 4,70% a cargo del trabajador.

La retención del IRPF se ha calculado a través del portal Web de la Agencia tributaria:

<https://www2.agenciatributaria.gob.es/wcl/PRET-R150/index.zul>



| Trabajador | Sueldo Bruto /mes | Prorrata Pagas | IRPF | Seguridad Social | | Sueldo Neto | Total |
|------------|-------------------|----------------|--------|------------------|---------|-------------|---------|
| | | | | Trabajador | Empresa | | |
| Joao | 1400 | 233,33 | 168,98 | 264,00 | 0 | 1200,35 | |
| David | 1200 | 200,00 | 66,67 | 56,40 | 283,20 | 1276,93 | |
| Empresa | 2600 | 433,33 | - | - | 283,20 | - | 3316,53 |

Comisiones bancarias

Póliza de crédito: Consideramos que los primeros meses haremos uso de la póliza de crédito, para en meses posteriores, conforme obtengamos beneficios por las ventas podamos reducir los intereses por el capital dispuesto, devolviendo parte de ese capital.

| Comisiones | Coste |
|-------------------------------|-----------|
| Apertura de póliza de crédito | 232,67 |
| Estudio | 50 |
| Intereses | 800 |
| Total | 1082.67 € |

Teniendo en cuenta las comisiones actuales del Banco Santander, el coste de mantenimiento de la cuenta será de 0€.

Material de oficina

| Material de oficina | Cantidad | Coste Unidad |
|--------------------------|----------|--------------|
| Equipos Informáticos CPU | 2 | 1300 |
| Pantallas IPS | 4 | 100 |
| Herramientas y utillajes | 1 | 200 |
| Escritorio reciclado | 2 | 35 |
| Licencias Sublime-text | 2 | 70 |
| Licencias Creativesuite | 1 | 725,88 |
| | TOTAL | 4.135,88€ |



Promoción y publicidad

*No se realizarán gastos iniciales en este apartado inicialmente, Intentaremos posicionarnos de manera gratuita por redes sociales, buscadores y boca a boca debido al bajo presupuesto.

Gastos de constitución de la empresa

| Concepto | Coste |
|--|-----------------|
| Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y actos Jurídicos Documentados (ITPJD) 1.20% | 240€ |
| Impuestos de Actividades Económicas (IAE) | 0 |
| Pago Proyecto Técnico visado | 359,60€ |
| Pago tasas municipales | 250€ |
| Gastos de constitución* | 332,75€ |
| TOTAL | 1182,75€ |

*En los gastos de constitución se incluyen:

1. Alta de la denominación social de la S.L.
2. Alta en Hacienda.
3. Alta en la Seguridad Social.
4. Alta de los trabajadores.
5. Protección de datos.
6. Honorarios de registro y notario.
7. Obtención del NIF provisional.

Estas acciones se llevarán a cabo a través de la gestoría online, *iniziatuempresa*, desde el sitio Web:

<http://www.iniziatuempresa.com>



Costes variables

No tenemos ningún tipo de gastos variables asociados a la producción exceptuando los gastos de energía eléctrica que nos supondrá un coste medio mensual de 112€.

Calculo de precios

Para el cálculo de nuestros precios suponemos un coste horario por cada distinto tipo de diseño, siendo el coste horario de cada tipo de desarrollo el siguiente:

Desarrollo de página web estándar: 40 horas.

Desarrollo de página web dinámica: 80 horas.

Desarrollo de página web con accesibilidad: 160 horas.

Además el coste del alta de dominio y el coste del hosting será de: 43,38€

| | Nº unidades | Costes fijo Total | Costes variable |
|---|-------------|-------------------|-----------------|
| Desarrollo de páginas web estática | 8 ud/mes | 3359,91€/mes | 112€/mes |
| Desarrollo de páginas web dinámicas | 4 ud/mes | 3359,91€/mes | 112€/mes |
| Desarrollo de páginas web con accesibilidad | 2 ud/mes | 3359,91€/mes | 112€/mes |



| | Precio de venta mínimo | Beneficio | Precio de venta | Umbral de rentabilidad |
|---|------------------------|-----------|-----------------|------------------------|
| Desarrollo de páginas web estática | 433,99€ | 25% | 542,49€ | 6,36 Ud. |
| Desarrollo de páginas web dinámicas | 867,98€ | 25% | 1084,97€ | 3,18 Ud. |
| Desarrollo de páginas web con accesibilidad | 1735,96€ | 25% | 2169,94€ | 1,60 Ud. |

Considerando la situación del mercado de diseño de aplicaciones web consideramos muy realistas las expectativas de venta de estos productos, dado que el precio dado está por debajo del precio de equilibrio de mercado.

12. Inversión y financiación

Inversión

| Inversiones | Coste |
|------------------------|-----------|
| Local | 0 |
| Instalaciones | 500€ |
| Mobiliario | 70€ |
| Herramientas | 200€ |
| Equipos informáticos | 3000€ |
| Programas informáticos | 865,88€ |
| Gastos de constitución | 1182,75€ |
| Subtotal | 5818,63 € |
| Imprevistos (10%) | 581,86€ |
| Total | 6400,49€ |



Financiación

No necesitaremos ningún tipo de préstamo, dado que tenemos recursos propios para afrontar la inversión inicial.

Para asegurar los salarios durante los primeros tres meses, vamos a solicitar un póliza de crédito con un límite disponible de 10.000€. Con una condición de apertura del 2,33% comisión de estudio 0.50%, comisión por renovación 1.5% intereses 8% anual sobre el saldo dispuesto y comisión de no disposición de 0.50%, estos gastos han sido calculados en el punto anterior.

| Comisiones | Coste |
|-------------------------------|-----------|
| Apertura de póliza de crédito | 232,67 |
| Estudio | 50 |
| Intereses | 800 |
| Total | 1082.67 € |

En los primeros años en el caso de obtener beneficios, dedicaremos parte de estos a reservas.

Amortización anual:

| Elemento | Valor Adquisición | % Amortización | Total amortizado |
|----------------------|-------------------|----------------|------------------|
| Mobiliario | 70€ | 20 | 14€ |
| Herramientas | 200€ | 20 | 40€ |
| Equipos informáticos | 3000€ | 33 | 990€ |
| | | TOTAL | 1044€ |



13. Análisis contable y financiero

Balance de situación previsional

| | EJERCICIO 1 |
|--|--------------------|
| A) ACTIVO NO CORRIENTE | 3.070,00 € |
| I. Inmovilizado Intangible | 0,00 € |
| 1. Patentes | |
| 2. Derechos de traspaso | |
| II. Inmovilizado material | 3.070,00 € |
| 1. Terrenos | |
| 2. Construcciones | |
| 3. Maquinaria | |
| 4. Mobiliario | 70,00 € |
| 5. Equipos Informáticos | 3.000,00 € |
| 6. Elementos de Transporte | |
| III. Inversiones financieras a largo plazo | 0,00 € |
| 1. Acciones | |
| 2. Préstamos Concedidos | |
| B) ACTIVO CORRIENTE | 14.709,06 € |
| I. Existencias | 0,00 € |
| 1. Mercaderías | |
| 2. Materias primas y otros aprovisionamientos | |
| 3. Embalajes y Envases | |
| 4. Productos en curso | |
| 5. Productos terminados | |
| 6. Anticipos a proveedores | |
| II. Realizable | 0,00 € |
| 1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios | |
| 2. Efectos comerciales a cobrar | |
| 3. Efectos comerciales impagados | |
| 4. Deudores Varios | |
| 5. Anticipos de remuneraciones | |
| III. Financiero temporal | 0,00 € |
| 1. Acciones | |
| 2. Préstamos Concedidos | |
| IV. Disponible | 14.709,06 € |
| 1. Caja | 4.709,06 € |
| 2. Bancos | 10.000,00 € |
| TOTAL ACTIVO (A + B) | 17.779,06 € |

| PATRIMONIO NETO Y PASIVO | EJERCICIO 1 |
|---|--------------------|
| A) PATRIMONIO NETO | 7.779,06 € |
| I. Capital | |
| II. Reservas | |
| B) PASIVO NO EXIBLE | 0,00 € |
| I. Préstamos recibidos | |
| C) PASIVO EXIGIBLE | 10000,00 € |
| I. Prestamos Recibidos | 10000,00 € |
| II. Anticipos de clientes | |
| III. Proveedores | |
| IV. Efectos comerciales a pagar | |
| V. Remuneraciones pendientes de pago | |
| VI. Hacienda pública acreedora por conceptos fiscales | |
| VII. Organismos de la seguridad social, acreedores | |
| TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A + B +C) | 17.779,06 € |



Fondo de maniobra

Es la diferencia entre el activo corriente y el pasivo corriente, en nuestro caso.

| Activo corriente | Pasivo corriente | Fondo de Maniobra |
|------------------|------------------|-------------------|
| 14709,06 | 10000,00 | 4709,06 € |

Fondo de maniobra positivo → Nos indica que este momento la empresa tiene un activo corriente mayor al pasivo corriente, en este caso la empresa no tendrá problemas para pagar sus deudas a corto plazo ya que durante ese período de tiempo podrá obtener recursos suficientes.

Cuenta de resultados

Primer año

| | |
|-------------------------------------|-------------------|
| Resultado de explotación | -1010,21 € |
| Resultado de la actividad | 39831,91 € |
| Ingresos por ventas | 40071,91 |
| Gastos por suministros | 240,00 |
| Nóminas | 39798,12 |
| Amortizaciones | 1044,00 |
| Resultado financiero | -1182,67 € |
| Intereses del crédito | 1182,67 |
| Resultado antes de impuestos | -2192,88 € |
| Tasa Impuesto sobre sociedades | 0% |
| Resultado del ejercicio | -2192,88 € |

A partir del primer año consideramos que los beneficios por ventas se incrementarán en un 25% anual, además se incrementarán los gastos un 25%, ni las nóminas ni las amortizaciones consideraremos que varían, lo que si cambiara serán los intereses de la póliza de crédito que pagaremos el mínimo por no disponer del dinero, o disponiendo de él será ingresado de nuevo antes de la liquidación anual.

**Segundo año**

| | |
|-------------------------------------|-------------------|
| Resultado de explotación | 8947,77 € |
| Resultado de la actividad | 49789,89 € |
| Ingresos por ventas | 50089,89 |
| Gastos por suministros | 300,00 |
| Nóminas | 39798,12 |
| Amortizaciones | 1044,00 |
| Resultado financiero | -332,67 € |
| Intereses del crédito | 332,67 |
| Resultado antes de impuestos | 8615,10 € |
| Tasa Impuesto sobre sociedades | 15% |
| Resultado del ejercicio | 7322,84 € |

**Tercer año**

| | |
|-------------------------------------|-------------------|
| Resultado de explotación | 18905.75 |
| Resultado de la actividad | 59747.87 |
| Ingresos por ventas | 60107,87 |
| Gastos por suministros | 360,00 |
| Nóminas | 39798,12 |
| Amortizaciones | 1044,00 |
| Resultado financiero | -332,67 € |
| Intereses del crédito | 332,67 |
| Resultado antes de impuestos | 18573,08 € |
| Tasa Impuesto sobre sociedades | 15% |
| Resultado del ejercicio | 15787,12 € |



**Previsión de tesorería**

| | ENE | FEB | MAR | ABR | MAY | JUN |
|--------------------------|-----------------|-----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Saldo inicia mes: | 13599.51 | 10743.81 | 8394.6 | 5881.38 | 4653.13 | 3967.37 |
| Ingresos: | 542.49 | 1048.98 | 1084.97 | 2169.94 | 2712.43 | 4339.88 |
| Ventas Servicios | 542.49 | 1048.98 | 1084.97 | 2169.94 | 2712.43 | 4339.88 |
| Gastos: | 3398.19 | 3398.19 | 3598.19 | 3398.19 | 3398.19 | 3598.19 |
| Reformas | 41.66 | 41.66 | 41.66 | 41.66 | 41.66 | 41.66 |
| Nominas | 3033.33 | 3033.33 | 3033.33 | 3033.33 | 3033.33 | 3033.33 |
| Seguridad Social | 283.20 | 283.20 | 283.20 | 283.20 | 283.20 | 283.20 |
| Publicidad | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Teléfono | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 |
| Internet | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 |
| Material de oficina | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| Cuota del banco | 0 | 0 | 200 | 0 | 0 | 200 |
| Saldo final mes: | 10743.81 | 8394.6 | 5881.38 | 4653.13 | 3967.37 | 4709.06 |



| | JUL | AGO | SEP | OCT | NOV | DIC |
|--------------------------|---------|---------|----------------|---------|----------|----------------|
| Saldo inicia mes: | 4709.06 | 5650.75 | 7677.41 | 8419.10 | 7190.85 | 10302.48 |
| Ingresos: | 4339.88 | 5424.85 | 4339.88 | 2169.94 | 6509.82 | 5424.85 |
| Ventas Servicios | 4339.88 | 5424.85 | 4339.88 | 2169.94 | 6509.82 | 5424.85 |
| Gastos: | 3398.19 | 3398.19 | 3598.19 | 3398.19 | 3398.19 | 3598.19 |
| Reformas | 41.66 | 41.66 | 41.66 | 41.66 | 41.66 | 41.66 |
| Nominas | 3033.33 | 3033.33 | 3033.33 | 3033.33 | 3033.33 | 3033.33 |
| Seguridad Social | 283.20 | 283.20 | 283.20 | 283.20 | 283.20 | 283.20 |
| Publicidad | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Teléfono | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 |
| Internet | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 |
| Material de oficina | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| Cuota del banco | 0 | 0 | 200 | 0 | 0 | 200 |
| Saldo final mes: | 5650.75 | 7677.41 | 8419.10 | 7190.85 | 10302.48 | 12129.14 |



14. Conclusiones

A continuación mostraremos las principales conclusiones a partir del estudio realizado en el presente proyecto. Indicaremos cual era el objetivo inicial para concluir indicando cuales han sido los resultados tras este estudio.

- El objetivo inicial de la empresa era la creación de una empresa que ofreciera servicios Web en torno al desarrollo de páginas web estáticas y desarrollo de Aplicaciones Web dinámicas. En el primer año esperábamos conseguir una facturación de 60.000€ y según nuestras hipótesis en un análisis financiero el primer año conseguiremos unas ganancias de 40.000€ y aunque son 20.000€ menos de los que esperábamos el balance es positivo ya que la línea de ventas va en crecimiento.
- ImposingWeb tenía como finalidad generar una cartera de clientes, y según nuestras hipótesis se ha conseguido afianzar a gran parte de clientela que nos seguirán aportando beneficios mes a mes con el mantenimiento de sus aplicaciones.
- A partir del primer año el nivel de ventas se verá incrementado en un 25% de ingresos al igual que los gastos, las nóminas y amortizaciones serán variables en función de los beneficios que se van obteniendo. por lo que en un futuro se pagara lo mínimo en la póliza de crédito y además habrá la posibilidad de contrataciones de personal si la demanda es muy elevada.
- Aunque el mercado del desarrollo es muy amplio y hay mucha competencia, al mismo tiempo hay mucha demanda y en ImposingWeb se ha pensado antes en el cliente que en cualquier otra cosa, la clave del éxito es la buena preparación en el conocimiento de las nuevas tecnologías ofreciendo la máxima calidad del mercado y a un precio asequible y una atención al cliente personalizada para tratar las incidencias en tiempo record.
- A partir de los beneficios obtenidos en el plazo de 3 años la empresa se plantea la posibilidad de invertir en publicidad y llevar la estabilidad de la empresa a un establecimiento de trabajo donde poder formar a los futuros integrantes de nuestro equipo de trabajo, para poder transmitirles la visión y filosofía de la empresa.



***. Referencias utilizadas**

Página de arbitraje de consumo

<http://arbitrajedeconsumo.mspsi.es/>

Google maps

<https://www.google.es/maps/>

Normativa de SSR

<http://www.ssreyes.org/es/portal.do?TR=C&IDR=768>

Dominios punto es

<http://www.dominios.es/dominios/>

Modelos de documentos

<http://www.crear-empresas.com>

Licencias

<http://esarco.es/>

Registro de la empresa

<http://www.iniziatuempresa.com/nuestros-servicios/>

Datos de empresas

www.axesor.es

Agencia tributaria

<https://www2.agenciatributaria.gob.es/wcl/PRET-R150/index.zul>