Índice

[1. Descripción de la Empresa 2](#_Toc439161413)

[2.Presentación de los promotores 3](#_Toc439161414)

[3.Mision de la empresa 3](#_Toc439161415)

[4.Localización de la empresa 6](#_Toc439161416)

[5.Analisis del entorno 6](#_Toc439161417)

[6.Forma Jurídica 9](#_Toc439161418)

[7.Trámites necesarios para constitución y puesta en marcha 9](#_Toc439161419)

[8.El mercado 11](#_Toc439161420)

[9.Plan de marketing 15](#_Toc439161421)

[10.Recursos humanos 17](#_Toc439161422)

[11.Plan de producción 19](#_Toc439161423)

[12.Inversión y financiación 22](#_Toc439161424)

[13.Análisis contable y financiero 23](#_Toc439161425)

[14.Conclusiones 23](#_Toc439161426)

# 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

Elaboración de aplicaciones web y mantenimiento de aplicaciones web propias y ajenas.

## Productos o servicios

1. Elaboración de aplicaciones Web.
2. Elaboración páginas Web diseño adaptativo.
3. Elaboración páginas Web con alta accesibilidad.
4. Mantenimiento de páginas Web.

## Objetivos a 1 año

Se realizará una inversión de 20.000€ de capital aportado y suscrito y desembolsado al 100%, cada socio aportará el 50%.

## 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 totales a un año: 5065 €.

# Presentación de 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, disponen del capital para su fundación:

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.

# Misión de la empresa

ImposingWeb va dirigida a una amplia clientela potencial, tanto para clientes particulares como para pequeñas y medianas empresas que buscan una web corporativa de calidad con la que poder ofrecer sus productos y servicios, además de un correcto mantenimiento de sus aplicaciones.

**Personalidad**

ImposingWeb pretende ofrecer una buena relación calidad-precio en la que los clientes queden satisfechos, para nosotros es fundamental sobre todo el primer año que la empresa crezca por el boca a boca de clientes contentos con sus aplicaciones web. Para lograr esto nos enfocamos en una atención personalizada con el cliente en la que poder resolver todas las pruebas propuestas.

**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 hacer crecer ImposingWeb.

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 del mercado mezclado con una sencillez para hacer más fácil su uso por parte de los clientes.

**La visión**

ImposingWeb tiene como visión generar una cartera de clientes corporativos para el mantenimiento de sus aplicaciones web, contamos con 2 trabajadores pero la idea es ampliar la plantilla ya que tendremos que organizar el volumen de trabajo. Queremos posicionar a ImposingWeb como una empresa que ofrece servicios de calidad 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 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 deben de 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



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.

# 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, debido a que la venta de nuestros servicios será exclusivamente online.

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.

# 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.

1. 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.

1. Factores Jurídicos:

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

1. Factores demográficos:

Los factores demográficos actuales de la sociedad española, con una población envejecida, favorece el diseño de aplicaciones web accesibles, lo que nos favorecerá, aunque este hecho también nos perjudicara dado que se reduce el número de clientes potenciales.

1. 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.

1. 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.

1. 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.

1. Competidores:

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

1. 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 aquellas que nos ofrezcan un mejor precio en cada momento.

**Análisis de la matriz DAFO**

* Debilidades
  + Insuficientes responsables de ventas.
  + Falta de experiencia de los empleados.
  + Pocos recursos financieros.
* Fortaleza
  + Buen control de calidad.
  + Buen conocimiento de diseño Web.
  + Servicio de mantenimiento.
  + Servicio de atención al cliente.
* Amenaza
  + Competencia global en el mercado.
  + Crisis económica.
  + Tecnología en continuo cambio.
* Oportunidad
  + 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 adecuada para nuestra la consideramos inadecuada debido la responsabilidad ilimitada del empresario frente a las deudas.
* Sociedad anónima. Consideramos esta forma jurídica, debido a la facilidad de ampliación de capital, pero debido a 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.

# 7. Trámites necesarios para constitución y puesta en marcha

**Trámites para constituir la sociedad**

1. Certificación negativa del nombre. El trámite se realizara por vía telemática a través del portal de registro Mercantil Central <http://www.rmc.es>, con las siguientes posibles denominaciones:
   1. ImposingWeb.
   2. ImposingWebDesign.
   3. ImposingDesign.
2. Apertura de cuenta bancaria.
3. Estatutos de la sociedad.
4. Escritura pública ante notario.
5. Pago del impuesto de transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentado. Se abonara en la Consejería de Economía por valor del 1.20 % del capital social, en total 120€.
6. Solicitud del CIF. Se solicita en la Delegación de Hacienda a través del modelo 036 o 037.
7. Registro del nacimiento de la empresa, este trámite se realiza en el Registro Mercantil de Madrid.

**Tramites de puesta en marcha de la empresa**

1. Hacienda:
   1. Alta en el Impuesto de Actividades Económicas (IAE).
   2. Alta en el impuesto sobre sociedades.
   3. Alta en el Impuesto sobre el valor añadido (IVA).
2. Ayuntamiento:
   1. Licencia de apertura de actividades inocuas.
      1. Pago del proyecto técnico visado por arquitecto o ingeniero colegiado.
      2. Pago de las tasas municipales.
3. Seguridad Social:
   1. Inscripción de la empresa en la Seguridad Social, trámite que se realizará pese a no tener pensado contratar a nadie.
   2. Alta en el régimen de autónomos de Joao Marco Ortiz Alegre por ser el Administrador de la sociedad.
   3. Alta en el régimen general de David Villaluenga Casasola.
   4. Comunicación de Apertura a la Consejería de Empleo, Turismo y Cultura de la Comunidad de Madrid.
4. Libro de visitas y sellado:
   1. Libro de Visitas de Inspección de Trabajo y Seguridad Social.
5. Registro Mercantil:
   1. Libro de actas.
   2. Libro de registro de los socios.
   3. Documentación contable.
      1. Libro diario.
      2. Libro de inventario
      3. Cuentas anuales.

# 8. El mercado

**Cuota de mercado**

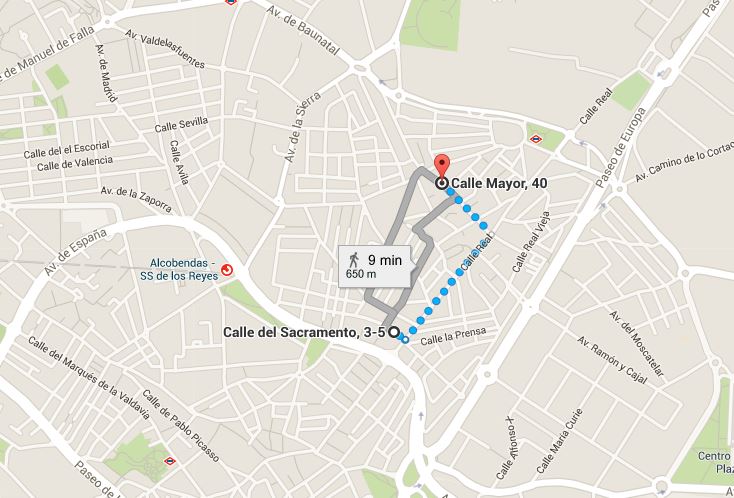
Empresa general: *Altai Consultoría & Soluciones S.L.*

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. Informes de empresas de www.axesor.es.

**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.



Es la empresa más cercana a nuestra ubicación. Nivel de precios: medios-altos. Características de los servicios: Desarrollo de software, venta de productos informáticos, diseño web, marketing online y consultoría. Empleados: entre 11 y 50. Informes de empresas de www.axesor.es.

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

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€ anules 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 |

**Tipo de mercado**

Nuestro mercado es el de Competencia monopolística, donde varias empresas ofrecerán los mismos servicios que ImposingWeb pero diferenciando calidad y precio. Nosotros intentaremos diferenciar nuestros servicios aplicando unos costes más bajos pero con la máxima calidad y así obtener más rápido una cartera de clientes con la que podamos ampliar la 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 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, el



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 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 30-40%, 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 tienen 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**

En un plazo de tres años, nuestra empresa debería tener una cartera de clientes fijos para mantenimiento de unos 50 y 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 el trabajo sería necesario contratar a 2 personas más.

# 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 y el reclutamiento y selección de personal por los jefes de área.

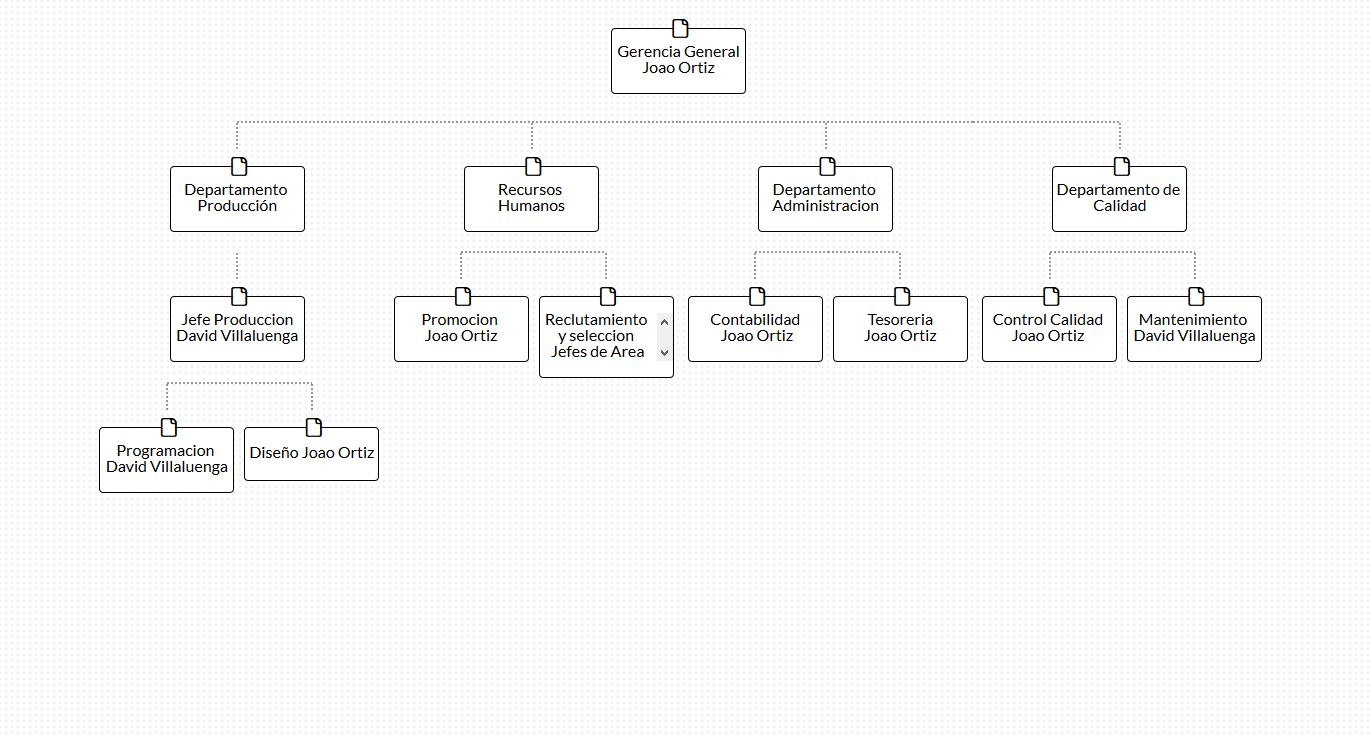
En el departamento de calidad, los promotores de la sociedad se encargaran a partes iguales de la supervisión y mantenimiento de las aplicaciones y páginas web que estén activas en pago.

**Contrataciones**

En el primer año de sociedad no tenemos planteadas nuevas incorporaciones a la empresa por lo que no habrán 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 aplicara un contrato temporal eventual por circunstancias de la producción para casos donde nos veamos sobrepasado por el volumen de producción. Si en el periodo del contrato temporal vemos que la persona ha satisfecho nuestras expectativas pasarías a contratarlo indefinido para que siga formando parte de nuestro equipo de trabajo. Se le inscribirá en el régimen de la seguridad social durante los primeros días de prueba. El salario vendrá fijado según la experiencia del contratado entre 700€ y 1000€ inicialmente pudiendo optar a incentivos (con el contrato indefinido) según las ganancias mensuales 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 trabadores 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.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 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 | - | 3306,13 |

**Comisiones bancarias**

**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 realizaran 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 | 310€ |
| Pago tasas municipales | 250€ |
| Gastos de constitución\* | 275€ |
| TOTAL | 1075€ |

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 llevaran 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**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Nº unidades | Costes fijo | Costes variable |
| Desarrollo de páginas web estática | 8 ud/mes | 3306,13€/mes | 112€/mes |
| Desarrollo de páginas web dinámicas | 4 ud/mes | 3306,13€/mes | 112€/mes |
| Desarrollo de páginas web con accesibilidad | 2 ud/mes | 3306,13€/mes | 112€/mes |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Precio de venta mínimo | Beneficio | Precio de venta | Umbral de rentabilidad |
| Desarrollo de páginas web estática | 427,27€ | 25% | 534,09€ | 6,35 ud |
| Desarrollo de páginas web dinámicas | 854,53€ | 25% | 1068,16 | 3,17 ud |
| Desarrollo de páginas web con accesibilidad | 1709,06€ | 25% | 2136,3€ | 1,59 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 | 1075€ |
| Subtotal | 5710,88€ |
| Imprevistos (10%) | 571,10€ |
| Total | 6281,98€ |

**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% 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%.

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

# 14. Conclusiones