

PLAN DE EMPRESA

Índice:

1. Introducción.....	2
2. Idea de negocio.....	2
3. Promotores.....	3
4. Localización.....	4
5. Producto ofrecido.....	10
6. Proceso productivo.....	14
7. Calendario de puesta en marcha.....	16
8. Tipo de mercado.....	16
9. Tipología de consumidores.....	17
10. Posicionamiento de producto.....	17
11. Estudio de mercado.....	18
12. Análisis DAFO.....	24
13. Estrategia de marketing.....	25
14. Logo.....	26
15. Forma jurídica.....	27
16. Trámites de constitución.....	27
17. Organigrama.....	31
18. Departamentos.....	32
19. Cuenta de activo corriente.....	34
20. Previsión económica financiera.....	35
21. Modelo de factura.....	37

Introducción:

Como ya se sabe, los jóvenes son muy atraídos por el mundo de la fiesta como discotecas, conciertos, festivales etc... Pero muchas veces, sus planes se ven frustrados por culpa de algunos factores como la mala promoción de una fiesta, pues muchas veces, un artista puede anunciar un concierto pero la empresa encargada de organizarlo no se hace cargo de hacer llegar el anuncio a muchas personas.

Otro de los inconvenientes que podemos observar es el tema relacionado con la venta de entradas, ya que muchos eventos y discotecas contratan RRPP (relaciones públicas) para la venderla y resulta imposible contactar con ellos, y en el caso de conseguirlo, muchas veces ya no le quedan entradas y tenemos que buscar a otro.

Por otra parte, dentro del mundo de la fiesta, intervienen muchos factores y personas que generan dinero como los camareros o las relaciones públicas de las discotecas, y a su vez, mantenerlos también consume parte de los ingresos. Es por esto que con mi aplicación se suprimiría en la mayoría de casos el gasto de las relaciones públicas ya que tanto la venta de entradas como la promoción de la/s discotecas o eventos sería a través de esta, ahorrando así gastos de algunos trabajadores trabajadores.

Idea de negocio:

La actividad de mi empresa se basaría en la promoción y gestión de venta de entradas de los eventos que contraten nuestros servicios.

Este negocio es muy óptimo ya que, Sevilla, al ser una ciudad muy turística, las empresas pueden aprovecharlo y hacerlo llegar a los jóvenes que visiten la ciudad. A parte, al no existir ninguna empresa similar que ofrezca estos servicios no encontraría ninguna competencia en cuanto a la promoción o la venta de entradas se refiere.

Esta empresa ofrece un producto pensado tanto para los clientes como para los empresarios, ya que permite ahorrar tiempo y dinero a ambos. Esta es la razón por la que mi producto se vendería, por la comodidad para los usuarios de poder comprar todas las entradas que necesiten donde y cuando quieran.

El principal objetivo de mi empresa es conseguir que algunas discotecas y eventos confíen en los servicios que podemos ofrecer. A largo plazo, el objetivo sería conseguir un volumen de venta de entradas parecido al actual a través de los RRPP.

Promotores:

Las personas que vamos a llevar a cabo este proyecto somos, José Luis Gil Martín quien se encargará de la inversión inicial. Puede contactar con él a través de su gmail gil.majos22@triana.salesianos.edu o de su Europass (...).

José Luis Gil Martín es un joven empresario que ha formado una empresa llamada (...) . Con dicha empresa ha conseguido solucionar uno de los mayores problemas en cuanto al comercio online tratándose este de los elevados precios de envíos.

Tanto José como yo hemos estudiado desarrollo de aplicaciones multiplataforma en los Salesianos de Triana. Por lo que a parte de invertir en mi empresa también puede llegar a formar parte del equipo de desarrollo de la aplicación.

En cuanto a las titulaciones en idiomas, José Luis posee un título acreditativo oficial de Cambridge referente al nivel de inglés B2. También dispone de permiso de conducir con antigüedad de más de un año.

José Luis Gil Martín

- Curículum Vitae:



**José Luis
Gil Martín**

Fecha de nacimiento: 13/10/2002

Nacionalidad: Española

CONTACTO

✉ josgilmar2@gmail.com

📞 (+34) 638895909

EXPERIENCIA LABORAL

31/08/2017 - ACTUAL - Sevilla, España

● **Profesor de tenis**

CM Sport

Me encargo de enseñar a jugar al tenis a niños/as entre 3 y 14 años para que se diviertan y hagan deporte.

EDUCACIÓN Y FORMACIÓN

14/09/2021 - ACTUAL - España

● **Técnico Superior de Desarrollo de Aplicaciones Multiplataforma**

Salesianos San Pedro

Dirección España | Web <https://triana.salesianos.edu/>

14/09/2018 - 20/06/2020 - España

● **Bachillerato en Ciencias Tecnológicas**

Salesianos Santísima Trinidad

Dirección España | Web <https://trinidad.salesianos.edu/>

14/09/2014 - 20/06/2018 - España

● **E.S.O.**

Salesianos Santísima Trinidad

Dirección España | Web <https://trinidad.salesianos.edu/>

COMPETENCIAS DE IDIOMAS

LENGUA(S) MATERNA(S): España

OTRO(S) IDIOMA(S):

inglés

Comprendión auditiva	Comprendión lectora	Producción oral	Interacción oral	Expresión escrita
B2	B2	B2	B2	B2

COMPETENCIAS DIGITALES

Mis capacidades digitales

Trabajo en equipo / Organización y puntualidad / Disponibilidad a la movilidad geográfica / Dominio de herramientas de google (Gmail Drive Google forms etc) / Adaptado a los nuevos cambios tecnológicos / Responsabilidad en el trabajo / Capacidad de autoaprendizaje / Trabajador / Respeto y empatía / Simpática con las personas y alegre / Entusiasmo por aprender y realizar diferentes tipos de actividades. / Minuciosidad y limpieza / Dominio del Inglés

AFICIONES E INTERESES

● **Comercio electrónico**

Desde la pandemia, me he aficionado mucho al comercio electrónico. Pienso que es una manera muy eficiente de comprar cosas que necesitas y una gran manera de hacerlo rápidamente sin tener que ir a ningún sitio, ya que en tres clics desde tu casa puedes comprar lo que quieras.

Víctor González Carro

- Currículum Vitae:

**Víctor
González Carro**

Fecha de nacimiento: 21/04/2003
Nacionalidad: Española

CONTACTO

Tormes 2, Bloque 7 / 2ºA
41008 Sevilla, España
(Domicilio)

victorgonzaleztr22@gmail.com

(+34) 684318827



europass

EXPERIENCIA LABORAL

16/08/2020 – 27/08/2020 – Sevilla, España

Salvavidas

IMD Sevilla

Encargado de supervisar, y en caso de ser necesario, ofrecer mi ayuda para aquella persona que lo necesite, al menos una hora diaria en el baño dirigido y/o el baño libre.

21/06/2020 – 30/07/2020 – Sevilla, España

Monitor de ocio y tiempo libre

CM Sport

Encargado de organizar juegos y actividades a niños entre los 3 y 15 años. Las actividades tenían como objetivo el fomento del deporte y la interacción entre los diferentes participantes de dicha actividad. Durante aproximadamente una hora y media diaria me encargaba junto con mis compañeros de trabajo supervisar el baño libre de todos los alumnos del campamento de verano.

16/08/2020 – 27/08/2020 – Sevilla, España

Monitor de natación

IMD Sevilla

Encargado de dirigir calentamientos adaptados a las necesidad y objetivos de cada persona en función de su edad o condición física. Dirigía clases de iniciación a la natación, perfeccionamiento de la técnica, rehabilitación de lesiones y agua mantenimiento.

14/06/2021 – 11/09/2021 – Sevilla, España

Salvavidas

Macoin S.S.I.I.

Socorrista titular de una piscina comunitaria, encargado de la supervisión completa de las dos piscinas de dicha comunidad, y encargado asimismo del cumplimiento de las normas de la piscina establecidas por la comunidad. Control diario del nivel de cloro y de cloro de la piscina, limpieza de la misma y control de acceso. Acceso a botiquín con posibilidad de usarlo en caso de emergencia.

14/06/2021 – 11/09/2021 – Sevilla, España

Monitor de natación

Macoin S.S.I.I.

Encargado de dirigir clases orientadas a dos grupos de niños en función de su nivel de natación (iniciación a la natación y perfeccionamiento de la técnica). Las clases se desarrollaban por las mañanas y hacía empleo de diferentes tipos de flotadores para optimizar el desarrollo de la técnica.

01/02/2022 – 30/05/2022 – Sevilla, España

Repartidor y manipulador de alimentos

Telepizza

Encargado de repartir y manipular los alimentos desde el restaurante hasta el domicilio de los clientes. Encargado del mantenimiento y estado de mi vehículo de reparto (moto), tratando de que este siempre en buen estado.

04/06/2022 – 12/09/2022 – Sevilla, España

● **Socorrista**

MacoIn S.I.

Socorrista titular de una piscina comunitaria, encargado de la supervisión completa de las dos piscinas de dicha comunidad, y encargado asimismo del cumplimiento de las normas de la piscina establecidas por la comunidad. Control diario del nivel de ácido y de cloro de la piscina, limpieza de la misma y control de acceso. Acceso a botiquín con posibilidad de usarlo en caso de emergencia.

EDUCACIÓN Y FORMACIÓN

13/09/2015 – 21/06/2019 – Sevilla, España

● **E.S.O.**

I.E.S. J.I. Luca de Tena

Dirección Sevilla, España | Web <http://www.juntadeandalucia.es/averroes/centros-tic/41006951/helvia/sitio/index.cgi>

15/09/2019 – 31/05/2021 – Sevilla, España

● **Bachillerato**

I.E.S. Isbilya

Dirección Sevilla, España | Web <https://www.isbilya.es/>

09/01/2020 – 18/01/2020 – Sevilla, España

● **Socorrista acuático**

YMPETU

Dirección Sevilla, España | Web <https://ympetu.net/>

09/01/2020 – 18/01/2020 – Sevilla, España

● **D.E.S.A. (Desfibrilación automática y semiautomática)**

YMPETU

Dirección Sevilla, España | Web <https://ympetu.net/>

02/08/2020 – 13/08/2020 – Sevilla, España

● **Monitor de natación**

YMPETU

Dirección Sevilla, España | Web <https://ympetu.net/>

14/09/2021 – ACTUAL – Sevilla, España

● **D.A.M (Desarrollo de aplicaciones multiplataforma)**

Salesianos de San Pedro

Dirección Sevilla, España | Web <https://triana.salesianos.edu/>

COMPETENCIAS DE IDIOMAS

LENGUA(S) MATERNA(S): español

OTRO(S) IDIOMA(S):

inglés

Comprensión auditiva C1	Comprensión lectora B2	Producción oral B2	Interacción oral C1	Expresión escrita B2
----------------------------	---------------------------	-----------------------	------------------------	-------------------------

francés

Comprensión auditiva A2	Comprensión lectora A2	Producción oral A2	Interacción oral A2	Expresión escrita A2
----------------------------	---------------------------	-----------------------	------------------------	-------------------------

COMPETENCIAS DIGITALES

Mis capacidades digitales

Trabajo en equipo / Resolución de problemas / Comunicación / HTML5 + CSS3 / Organización y puntualidad / Conocimiento de lenguajes de programación (C, Java, Python) / Capacidad de aprendizaje rápido / Adaptabilidad / Responsabilidad en el trabajo / Minuciosidad y limpieza / Buena comunicación y relaciones interpersonales

Localización:

Alquiler de Local en Plaza de Cuba - República Argentina
2.500 €/mes 158 m² 15,82 €/m²

Ventajas y desventajas de este local:

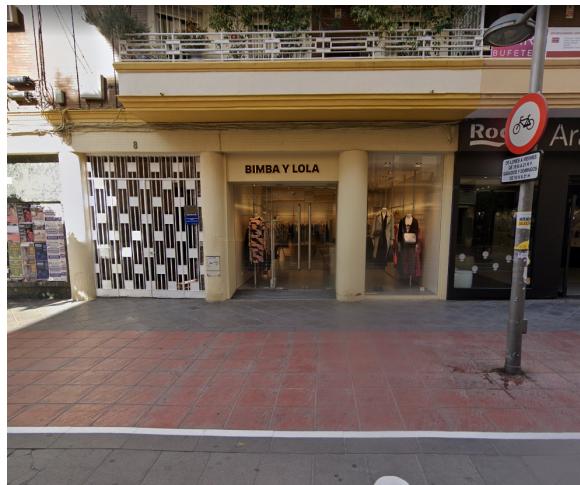
- **Ventajas:**
 - Buena localización.
 - Disponibilidad de transporte público.
 - Muy espacioso.
 - Accesible para todo el mundo.
- **Desventajas:**
 - Mala iluminación (luz artificial)
 - Es un bajo.

Características básicas

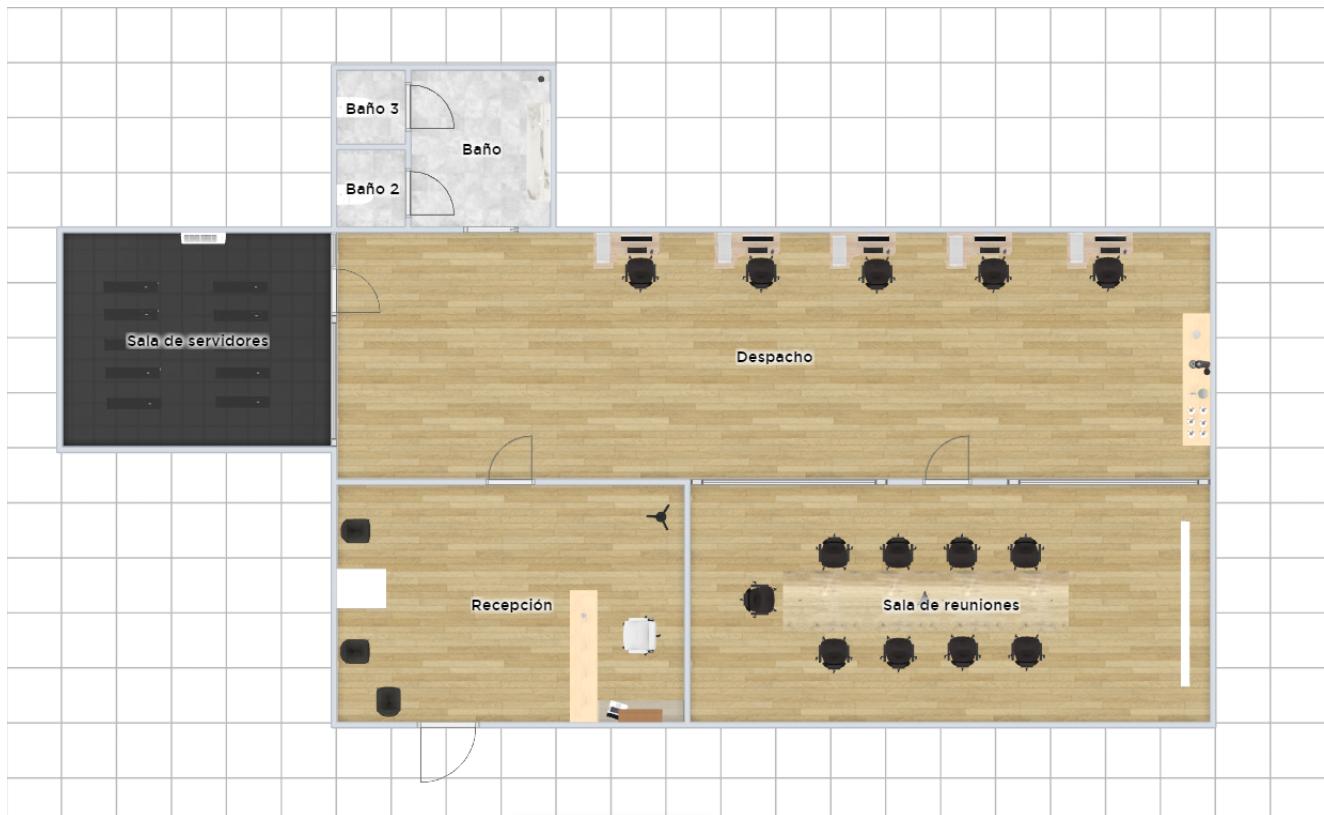
- 158 m² construidos, 152 m² útiles
- Segunda mano/buen estado
- Distribución diáfana
- 1 aseos o baños
- Construido en 1957

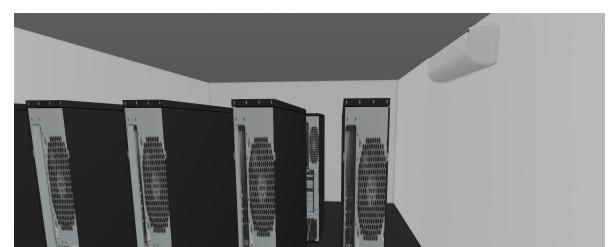
Edificio

- Bajo



LOS REMEDIOS. En la calle Asunción, muy próximo a Plaza de Cuba. Local con ubicación muy comercial y superficie de 158 metros cuadrados. Está en muy buen estado de adecuación para apertura inmediata de tienda. Suministros de electricidad y de agua contratados. Consúltenos para mayor información. Incluida Comunidad. Honorarios de Agencia no incluido en precio (importe de una mensualidad mas IVA vigente).



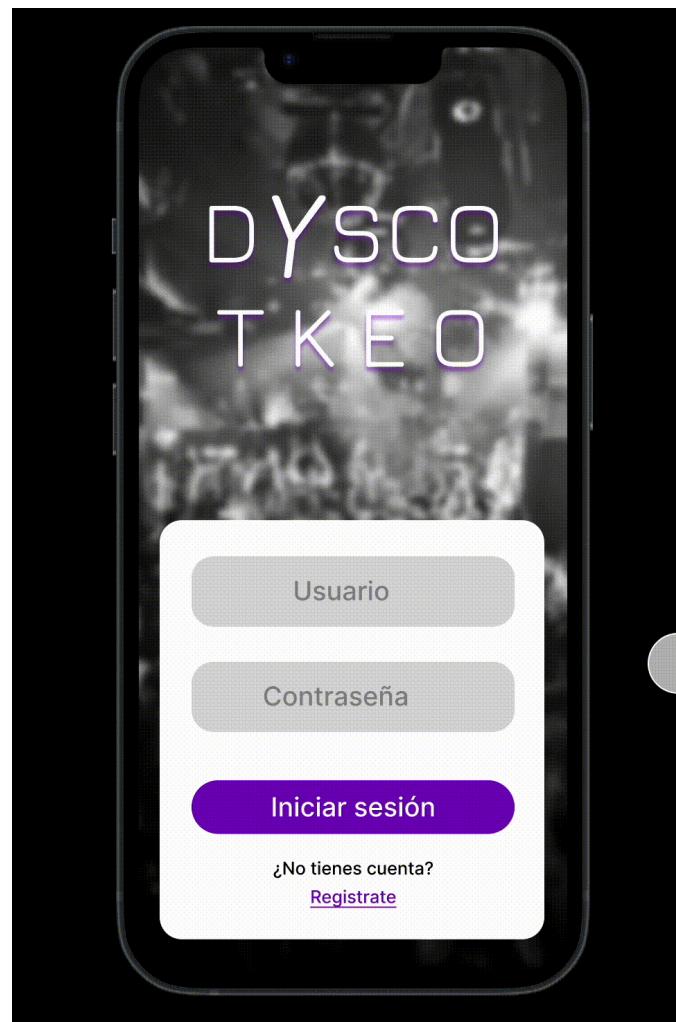


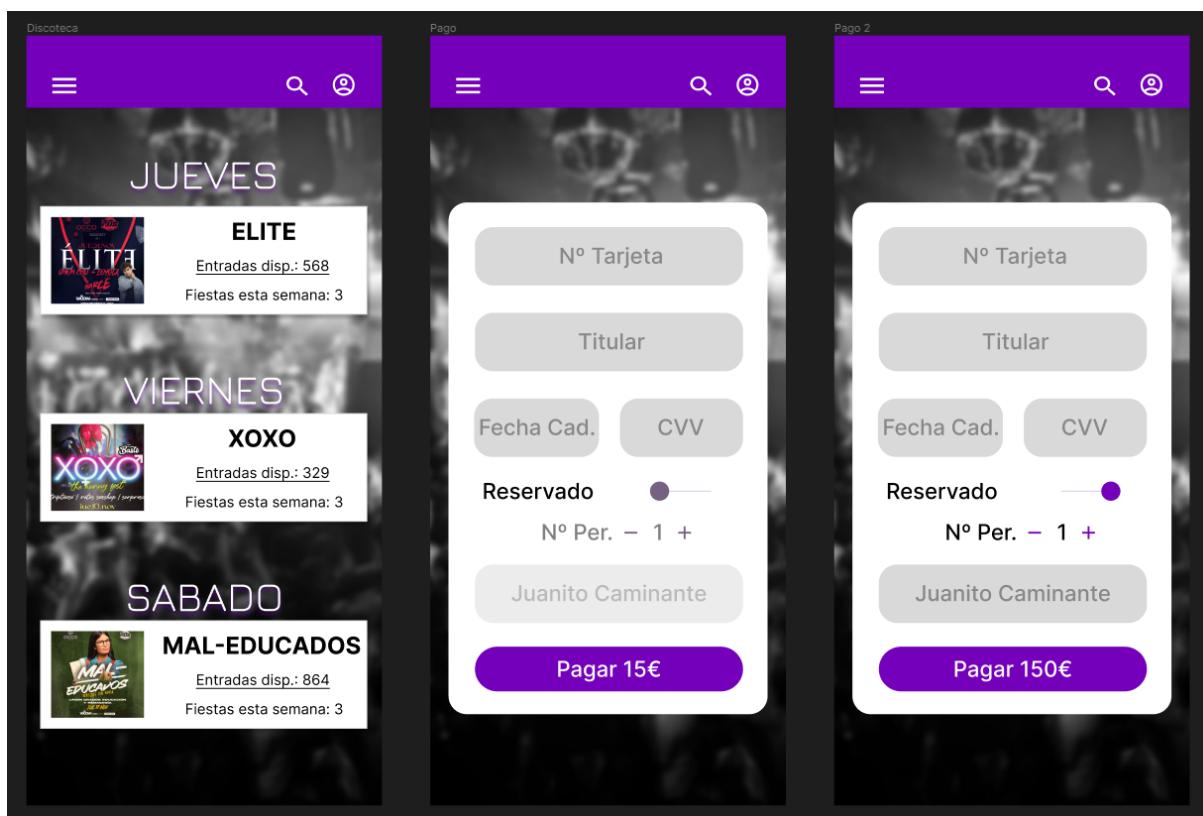
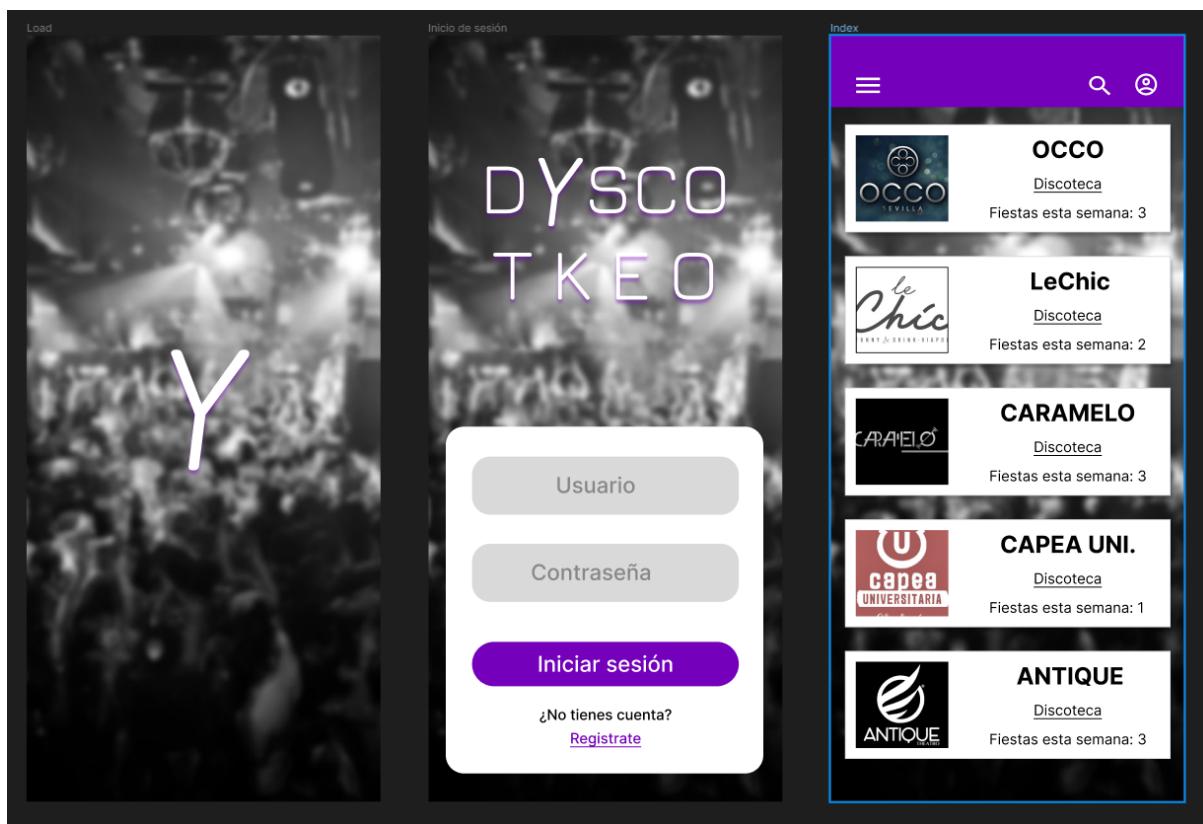
Producto ofrecido:

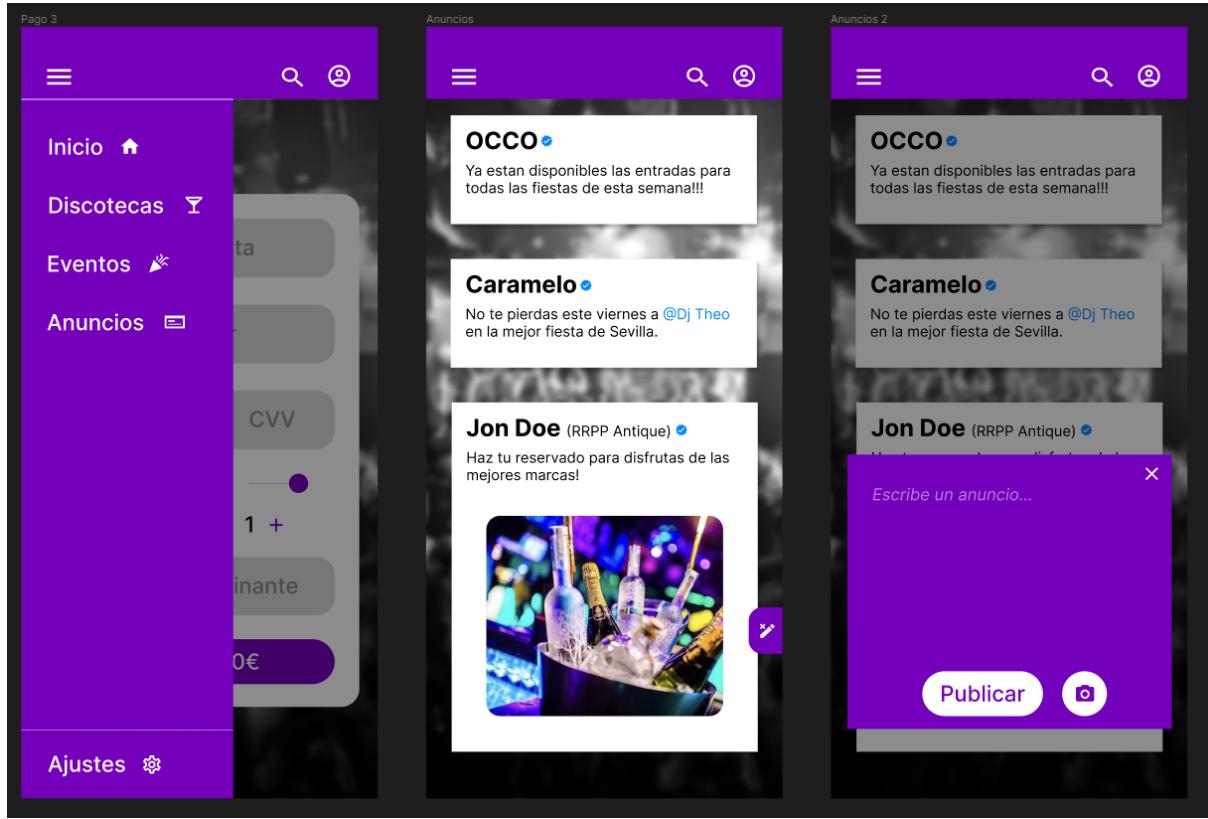
• Características / Funcionalidad

- Es una aplicación móvil, funciona tanto en Android como en IOS.
- Se pueden comprar entradas de fiestas y eventos que colaboren con la aplicación y hacer reservados en las mismas.
- Los organizadores podrán anunciarse en un foro reservado para estos y personas con la verificación. Estos últimos serán elegidos por los organizadores.

- A la hora de comprar una entrada se podrá comprar únicamente 1 entrada por persona para evitar una reventa masiva.
 - Si se quiere hacer un reservado se podrá especificar el número de personas que van a ir.
- **Extras**
 - Valoración de las fiestas y eventos por parte de los usuarios.
 - Contacto directo con las organizaciones.
 - **Precio**
 - Opción 1: 16.000€/Mes (pensado para eventos y fiestas que sepan que pueden llegar a vender muchas entradas).
 - Opción 2: 1,5€ por entrada (pensado para eventos y fiestas que no tengan una idea clara del volumen de ventas que pueden alcanzar).







Proceso productivo:

Al tratarse de una empresa que ofrece sus servicios a través de una aplicación, consideramos que la forma adecuada de desarrollar el proceso productivo sería el siguiente:

- **Proceso análisis de la solicitud petición del cliente:** en el cual se estudian las necesidades del cliente.
- **Proceso de organización:** en el cual se repartirán los diferentes trabajos dentro de la empresa. Entre ellos se encuentran agregación del evento del cliente a la aplicación, promoción de la misma y gestión de la venta de entradas
- **Proceso de reunión con el cliente:** en el que se preguntará por como se ha gestionado el servicio ofrecido, en que se puede mejorar y cuáles pueden ser los puntos fuertes frente a una posible competencia.
- **Proceso de cobro:** en el cual se cobra al cliente lo acordado a través de contrato.

Fuera de este ciclo productivo también existirán procesos de “urgencia” en el caso de una caída de la aplicación, en ese caso, se imprimirán todas las entradas y se hará una venta física de estas.



Para hacernos una idea más clara de cómo funcionaría el proceso productivo vamos a poner un ejemplo. En este ejemplo, un representante de una famosa discoteca de Sevilla solicita nuestros servicios.

En primera instancia, una vez haya contactado con nosotros le invitaremos a reunirse con nosotros, para explicarle cómo trabajamos y los diferentes tipos de pagos que tenemos disponibles. Al tratarse de una discoteca exitosa, le recomendaríamos la opción de un pago mensual fijo.

El siguiente paso sería interno a la empresa. Todos los trabajadores de la empresa, incluyendo promotores, nos reunimos para repartir el trabajo, los desarrolladores y gestores de la aplicación añadirían la discoteca a la base de datos, los RRPP se encargarán de anunciar la agregación de esta discoteca a la plataforma y el promotor haría marketing a través de su aplicación, en este caso, Speed Car Shipping.

Tras acabar la primera semana, nos volveríamos a reunir con el cliente, para preguntar qué tal ha ido la venta, si ha habido algún fallo con la aplicación, en que podemos mejorar etc... En este punto, si existiera algún fallo o no se podrían haber gestionado las ventas como se debía, no se cobraría el dinero recaudado en total por las entradas en la supuesta semana.

Finalmente, cada 4 semanas, se cobraría a la discoteca lo acordado, en este caso serían 16.000 euros. También se preguntaría por terminar contrato o seguir dependiendo de nuestros servicios.

Calendario de puesta en marcha:

CALENDARIO DE PUESTA EN MARCHA.



Tipo de mercado:

Esta empresa, según los consumidores, se incluye en el grupo del mercado de consumo, ya que los principales consumidores serán individuos o pequeños grupos. A su vez, dentro de los diferentes casos se incluiría en el consumo de servicios.

DiscoTkeo es a nivel provincial una empresa monopolista puesto que no hay ninguna otra empresa que ofrezca un producto parecido. A nivel nacional podría tratarse de un oligopolio encontrando empresas que hacen competencia como Ticketmaster.

En el mercado actual los principales compradores son aquellos que buscan salir de fiesta o a cualquier evento como convenciones, festivales, etc... Como objetivo del mercado potencial buscaríamos alcanzar un 35% de la cuota de mercado total de la venta de entradas para estos. En cuanto a mercado tendencial, nuestro objetivo es buscar un 90% de la cuota de mercado aprovechando la digitalización del mercado.

Tipología de consumidores

En cuanto a la segmentación, a nivel geográfico buscamos llegar a todo tipo de consumidores, ya sea que vivan en zona rural o urbana debido a la ubicación de cualquier colaborador de la empresa.

A nivel demográfico, el mercado está orientado a consumidores de edad superior a los 16 años aunque principalmente rondaran edades no superiores a los 35 años.

Nuestro mercado está principalmente orientado hacia gente a la que le guste socializar. Así mismo, también tenemos como objetivo llegar a gente que guste practicar actividades de ocio tales como salir de fiesta, ya sea de manera ocasional o más frecuente.

En cuanto a las preferencias de los consumidores, aunque no hay nada establecido, principalmente buscamos orientar nuestro mercado a la misma gente que buscan nuestros clientes, aquellos que no den problemas dentro de las discotecas y eventos.

Posicionamiento del producto

A nivel funcional, ofrecemos el servicio más cómodo para el consumidor del mercado, ya que el precio nunca va a cambiar para el consumidor, siendo este establecido por el colaborador. A parte, ofrecemos una venta online con la que podemos aprovechar para posicionarnos en primer lugar frente a la venta de entradas a través de rrpp.

Por otro lado, aunque existen otras aplicaciones para conectar a gente que suele disfrutar de eventos, con nuestro chat público podríamos buscar una competencia a estas aplicaciones, y juntando que dentro de nuestros servicios entra la venta de entradas podríamos posicionarnos al frente de la competencia.

Estudio de mercado

El estudio de mercado realizado se ha difundido entre diferentes grupos de personas de distintas edades, comprendidas entre menores de edad, 16 años aproximadamente hasta los 35 aunque también se propuso la encuesta a mayores de 35.

Las preguntas y sus respectivas respuestas fueron las siguientes:

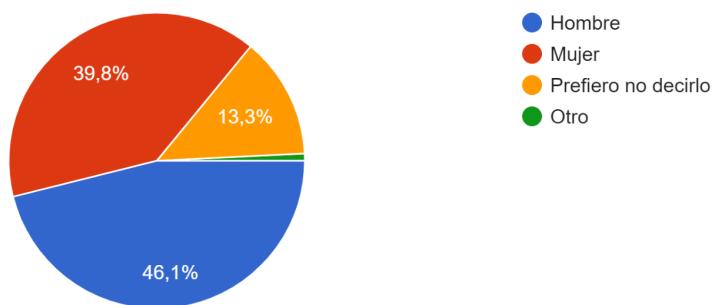
- Sexo
 - Hombre
 - Mujer
 - Prefiero no decirlo
 - Otro
- Edad
 - Menos de 18 años
 - Entre 18 y 25 años
 - Entre 26 y 35 años
 - Más de 35 años
- ¿Con cuánta frecuencia sales de fiesta?*
 - Nunca
 - Alguna vez al mes
 - 1 vez a la semana
 - Varias veces a la semana
 - Voy a todas las fiestas
- ¿Sueles comprar una entrada para ir a una discoteca, fiesta o evento?*
 - Si, siempre
 - No, nunca
 - A veces no hace falta y hago la cola
 - Prefiero ir por reservado
- ¿Alguna vez has querido ir a una fiesta pero no has podido encontrar entradas o a un rrpp (Relaciones públicas) que la venda?
 - Siempre que he querido ir a una fiesta he encontrado entrada
 - Alguna vez me he quedado sin ir a una fiesta por no encontrar una entrada
 - Me resulta muy difícil conseguir entradas para las fiestas

- ¿Qué te parece que exista una aplicación para vender entradas para discotecas, fiestas y eventos, y a su vez para conocer las últimas noticias del mundo de la noche?
 - Me resulta mala idea
 - 1
 - 2
 - 3
 - 4
 - 5
 - 6
 - 7
 - 8
 - 9
 - 10
 - Me parece una idea brillante
- Si se llegara a crear la aplicación, ¿la utilizarías?
 - Utilizaría la aplicación siempre
 - Intentaría comprar las entradas de manera presencial pero si no encuentro utilizaría la aplicación
 - Se las compraría a un rrpp (Relaciones Públicas) siempre
- ¿Qué otros servicios te gustaría encontrarte en la aplicación?
 - Devolución de entradas
 - Atención al cliente vía telefónica
 - Agregar las entradas al wallet o google pay de mi móvil una vez comprada una entrada
 - Estilo de música de cada fiesta o evento
 - Localización y maneras de llegar a una fiesta o evento
 - Página web para gestionar mi usuario
 - Recomendaciones y ofertas
 - Gestión de reservado para discotecas y conciertos
 - Otro:

- Si tuvieras 10 puntos para invertir en el desarrollo de la aplicación, ¿Cuánto invertirías?
 - Nada
 - 0
 - 1
 - 2
 - 3
 - 4
 - 5
 - 6
 - 7
 - 8
 - 9
 - 10
 - Todo
- ¿Recomendarías esta aplicación a alguien?
 - Si, sin duda alguna
 - No, no merece la pena
 - Puede ser

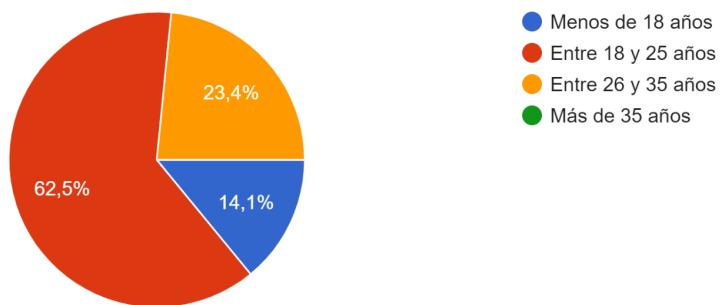
A esta encuesta respondieron un total de 128 personas de manera anónima y los resultados fueron los siguientes respectivamente al orden de las preguntas:

Sexo
128 respuestas



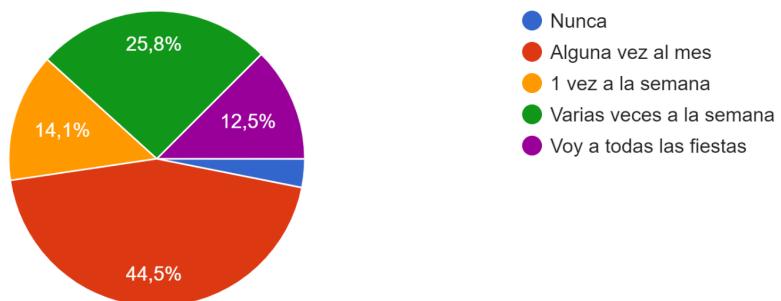
Edad

128 respuestas



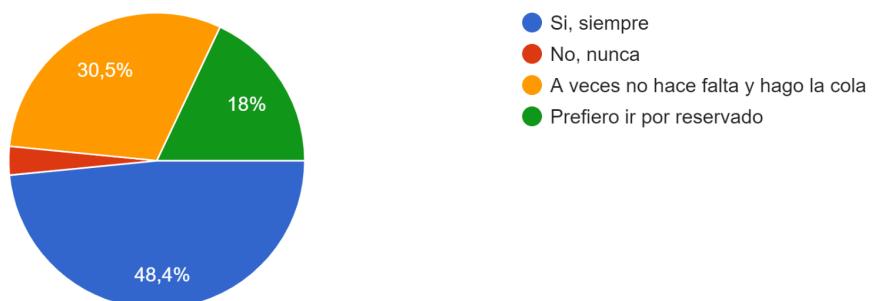
¿Con cuánta frecuencia sales de fiesta?

128 respuestas



¿Sueles comprar una entrada para ir a una discoteca, fiesta o evento?

128 respuestas



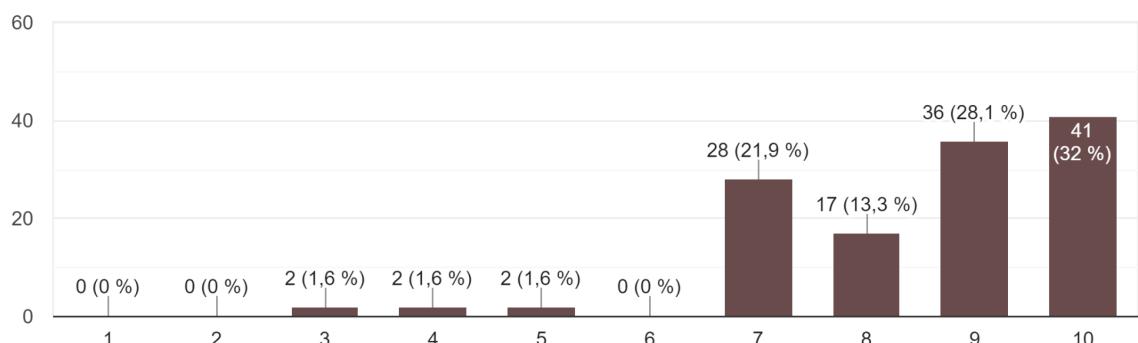
¿Alguna vez has querido ir a una fiesta pero no has podido encontrar entrada o a un rrpp (Relaciones públicas) que la venda?

128 respuestas



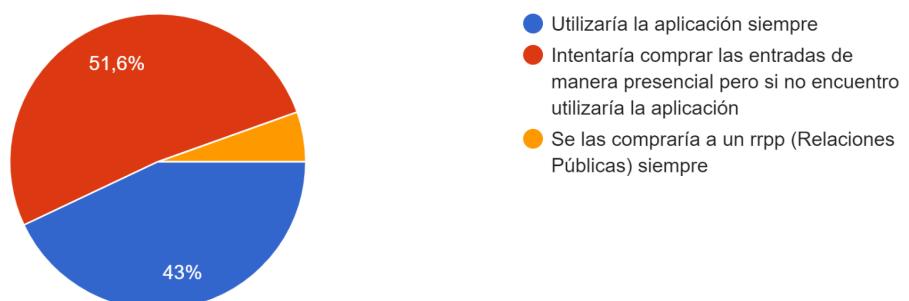
¿Qué te parece que exista una aplicación para vender entradas para discotecas, fiestas y eventos, y a su vez para conocer las últimas noticias del mundo de la noche?

128 respuestas



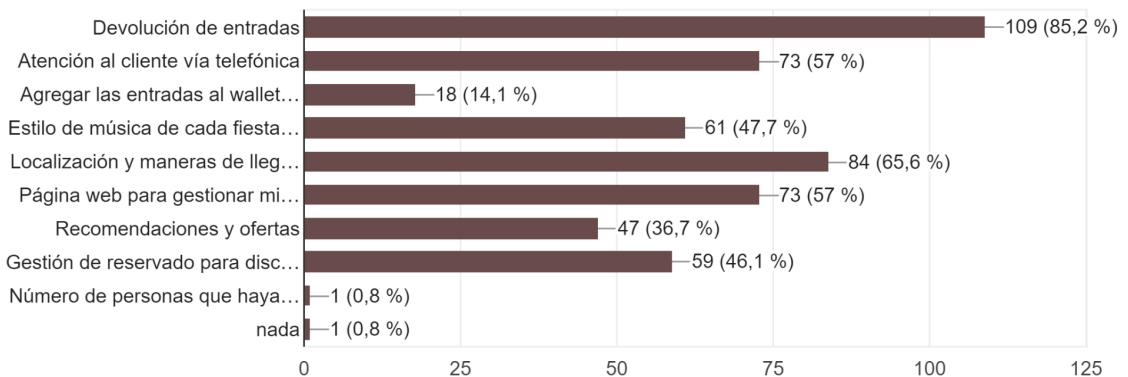
Si se llegara a crear la aplicación, ¿la utilizarías?

128 respuestas



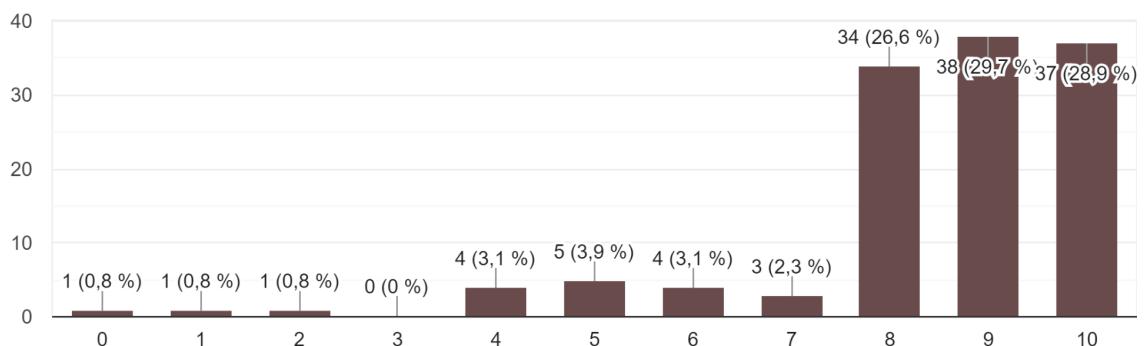
¿Qué otros servicios te gustaría encontrar en la aplicación?

128 respuestas



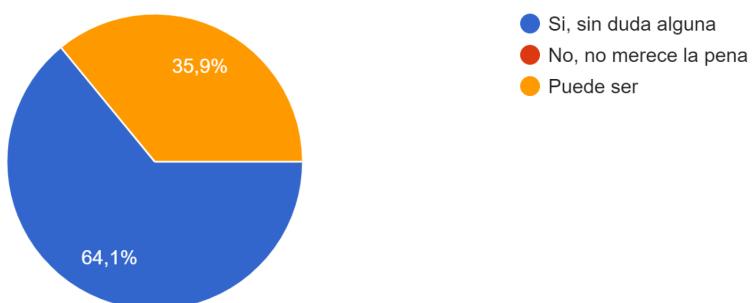
Si tuvieras 10 puntos para invertir en el desarrollo de la aplicación, ¿Cuánto invertirías?

128 respuestas



¿Recomendarías esta aplicación a alguien?

128 respuestas



Como podemos observar, han respondido más o menos el mismo porcentaje entre hombres y mujeres a esta encuesta, en su gran mayoría entre 18 y 25 años. En cuanto a los días que salen de fiesta, aunque en su mayoría suelen ir ocasionalmente hay gente que va por lo menos una vez a la semana. Al igual que en el punto anterior, cuando la gente sale de fiesta suele comprar entradas pero hay gente que prefiere hacer cola. De entre todas estas personas casi un 75% de las personas se han quedado alguna vez sin entrada y poco más de la mitad utilizará la aplicación si llegara a existir. Finalmente, a la mayoría de las personas le convence la idea de hacer una aplicación con las propuestas anteriores, aunque también añadirían herramientas como devolución de entradas.

DAFO



ESTRATEGIA DE MÁRKETING

Para la estrategia de marketing, hemos decidido optar por el llamado ***marketing mix***. Esta decisión se debe a que podemos distinguir 4 puntos dentro de la empresa:

- Producto: Ya que tenemos un producto, en este caso servicio, innovador que como hemos podido observar en el estudio de mercado destaca por el interés de los usuarios frente al servicio tradicional a través de las relaciones públicas y las ventas de entradas.
- Precio: Disponemos del precio más asequible del mercado, ya que en vez de contratar a 5 empleados para vender entradas, por el precio de 1 vas a poder venderlas todas.
- Comunicación: Tal y como lo han expresado los usuarios que han realizado el estudio de mercado, tanto la devolución de entradas como una asistencia telefónica va a requerir una comunicación 24h para que la empresa tenga una funcionalidad completa.
- Distribución: Como ya hemos expresado anteriormente, nuestro servicio estará al alcance de todo el mundo que disponga de un móvil, tablet, pc o portátil.

Logo

Hemos decidido escoger el siguiente logo para nuestra empresa ya que muestra la idea de la "Y" que contiene el nombre de la aplicación (DYSCOTKEO) convertida en una copa de cocktail, muy popular entre los ambientes que mueve nuestra empresa. En cuanto a los colores, creemos que el azul y el morado del fondo hacen referencia a los colores de la fiesta y del mundo de la noche, y su vez se ven llamativos para el usuario por lo que terminará atrayendo su atención.



Forma jurídica

La forma jurídica elegida para nuestra empresa se trata de una SLL. El principal motivo es porque encontramos una serie de ventajas que no llegamos a encontrar en otra forma jurídica.

Las principales ventajas son las siguientes

- Relativa sencillez en cuanto a trámites burocráticos, tanto en la constitución como en el funcionamiento, con una gestión más sencilla que la de una sociedad anónima.
- A partir de cierto nivel de beneficios o rendimientos, del orden de 40.000 €, los impuestos son menores que los del autónomo ya que el tipo del impuesto de sociedades es fijo (25%)
- Los socios están registrados, por lo que es posible conocer la identidad de los poseedores de participaciones.
- La responsabilidad de los socios es limitada, y por tanto su patrimonio no se ve comprometido en la actividad de la empresa.

A pesar de que hay muchas ventajas, también se presentan desventajas como las siguientes:

- Si para obtener la financiación necesaria el banco nos pide garantías personales, la responsabilidad limitada se está “evaporando” en gran medida
- No es una forma adecuada si se quiere captar a un gran número de inversores...

Trámites de constitución

Para la conformación de una empresa de régimen SLL, tenemos la opción de realizarla por nuestra cuenta siguiendo una serie de pasos o podemos recurrir a un PAE.

Si escogemos la primera opción podemos hacerlo siguiendo los siguientes pasos:

- **Registro Mercantil Central**, Certificación negativa del nombre de la sociedad:
Consiste en la obtención de un certificado acreditativo de la no existencia de otra Sociedad con el mismo nombre de la que se pretende constituir.

Requisito indispensable para el otorgamiento de la Escritura Pública de constitución de sociedades y demás entidades inscribibles.

- **Agencia Tributaria (AEAT)**, Número de identificación fiscal : Con carácter general, el número de identificación fiscal de las personas físicas de nacionalidad española será el número de su documento nacional de identidad (DNI) seguido por el código de verificación (una letra mayúscula) y para los que carezcan de nacionalidad española será el número de identidad de extranjero (NIE).
- **Notario, Escritura pública** : Acto por el que los socios fundadores proceden a la firma de la escritura de Constitución de la Sociedad.
- **Consejerías de Hacienda de las CC.AA.**, Impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados : Grava las transmisiones patrimoniales onerosas, operaciones societarias y actos jurídicos documentados.
- **Ministerio de Trabajo y Economía Social (o comunidad autónoma)**, Calificación de la Sociedad Laboral
- **Registro de Sociedades Laborales del Ministerio de Trabajo y Economía Social (o de la comunidad autónoma)**, Inscripción de la empresa en el Registro de Sociedades Laborales
- **Registro Mercantil Provincial**: Inscripción de la empresa en el Registro : La inscripción de una Sociedad, en el Registro Mercantil, produce su plena capacidad jurídica. En el caso del empresario individual, la inscripción es voluntaria.

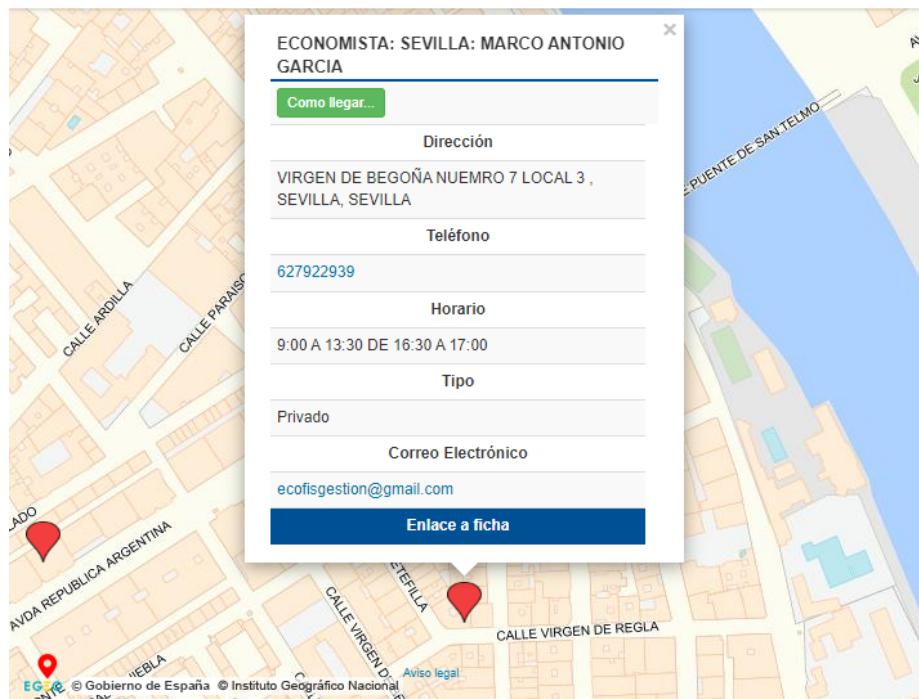
En la hoja abierta a cada sociedad se inscribirán obligatoriamente:

1. La constitución de la sociedad.
2. La modificación del contrato y de los estatutos sociales, así como los aumentos y las reducciones del capital.
3. La prórroga del plazo de duración.
4. El nombramiento y cese de administradores, liquidadores y auditores.
5. Los poderes generales y las delegaciones de facultades, así como su modificación, revocación y sustitución.
6. La apertura, cierre y demás actos y circunstancias relativos a las sucursales.

7. La transformación, fusión, escisión, rescisión parcial, disolución y liquidación de la sociedad.
8. La designación de la entidad encargada de la llevanza del registro contable en el caso de que los valores se hallen representados por medio de anotaciones en cuenta.
9. Las resoluciones judiciales inscribibles relativas al concurso, voluntario o necesario, principal o acumulado, de la sociedad y las medidas administrativas de intervención.
10. Las resoluciones judiciales o administrativas, en los términos establecidos en las Leyes y Reglamentos.
11. Los acuerdos de implicación de los trabajadores en una sociedad anónima europea, así como sus modificaciones posteriores.
12. El sometimiento a supervisión de una autoridad de vigilancia.
13. En general, los actos o contratos que modifiquen el contenido de los asientos practicados o cuya inscripción prevean las leyes o Reglamentos.

P.A.E.

Para el P.A.E. he decidido escoger el siguiente debido a la cercanía a la oficina que hemos elegido para nuestra empresa cerca de República Argentina.



Trámites generales

La creación de una Sociedad Limitada Laboral (SLL) implica una serie de trámites legales y administrativos que pueden variar dependiendo del país y la región donde se establezca. A continuación, se presenta un resumen general de los trámites necesarios para poner en marcha una SLL:

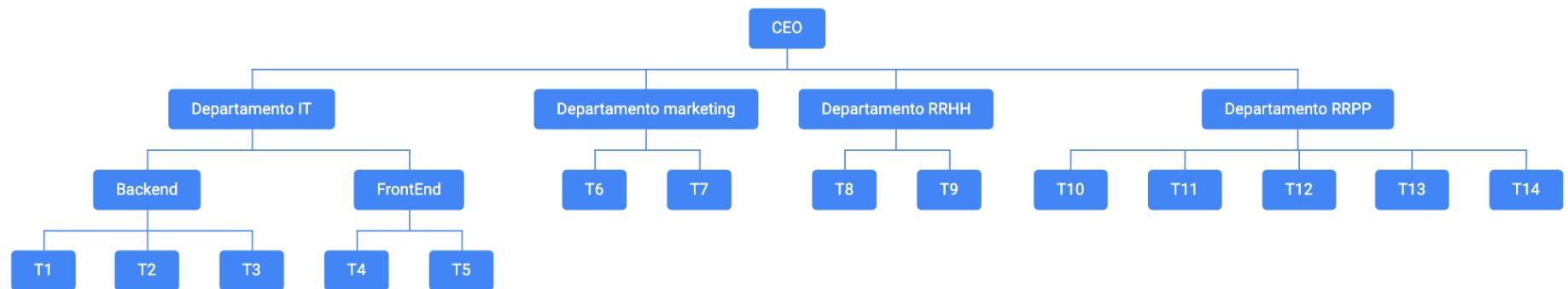
- Elección de la denominación social y comprobación de la disponibilidad del nombre en el registro mercantil.
- Redacción de los estatutos sociales de la SLL y su inscripción en el registro mercantil.
- Constitución de la sociedad mediante la escritura pública de constitución ante notario, donde se detallan los estatutos sociales y se determina el capital social mínimo exigido.
- Inscripción de la sociedad en el Registro Mercantil.
- Obtención del Número de Identificación Fiscal (NIF) de la empresa.
- Apertura de una cuenta bancaria a nombre de la sociedad.
- Solicitud del alta de la empresa en la Seguridad Social para el régimen de trabajadores autónomos o régimen general, según corresponda.
- Registro de los trabajadores en la Seguridad Social.
- Legalización de los libros oficiales de la sociedad.
- Obtención de las licencias necesarias para el desarrollo de la actividad empresarial.

Es importante tener en cuenta que el proceso de creación de una SLL puede variar dependiendo de la legislación del país y de la región donde se establezca la empresa. Por lo tanto, es recomendable asesorarse con profesionales especializados en derecho mercantil y laboral para llevar a cabo el proceso de forma correcta y eficiente.

Organigrama

Dentro de nuestra empresa he querido distinguir 4 departamentos donde van a trabajar los 14 empleados que estarían contratados en un principio.

- IT: Este será el departamento encargado de desarrollar la página web y la aplicación móvil
 - Backend : Tendrá como finalidad desarrollar la base de datos y el despliegue de la aplicación en todas sus versiones
 - Frontend : Adaptarán el diseño propuesto por el departamento de marketing haciendo uso de la api desarrollada por subdepartamento de backend.
- Marketing: se encargará del desarrollo de estrategias de ventas que ayudan a sus organizaciones a posicionarse en un lugar rentable en el mercado
- Recursos Humanos: Se encargará de buscar, contratar, organizar y motivar a los empleados de una empresa.
- Relaciones públicas: Debe diseñar el plan de comunicación de la empresa, tanto a nivel interno como externo.



DEPARTAMENTOS

- Departamento de IT:

El departamento de Tecnologías de la Información (IT) tiene como objetivo principal proporcionar y mantener la infraestructura y los sistemas de información necesarios para el correcto funcionamiento de la empresa. Sus principales funciones incluyen la gestión de redes, servidores, bases de datos, software, hardware y la seguridad informática, entre otras.

- Departamento de Marketing:

El departamento de Marketing tiene como objetivo principal la planificación, ejecución y control de las acciones necesarias para dar a conocer los productos y servicios de la empresa y para satisfacer las necesidades del mercado. Sus principales funciones incluyen el análisis de mercado, la investigación de productos y servicios, el desarrollo de estrategias de marketing, la gestión de la marca y la publicidad, entre otras.

- Departamento de RRHH:

El departamento de Recursos Humanos (RRHH) tiene como objetivo principal gestionar el talento humano de la empresa y garantizar el cumplimiento de las normativas laborales y las políticas de la empresa. Sus principales funciones incluyen la gestión del reclutamiento y selección de personal, la formación y desarrollo de los empleados, la evaluación del desempeño, la gestión de las nóminas y los contratos, entre otras.

- Departamento de RRPP:

El departamento de Relaciones Públicas (RRPP) tiene como objetivo principal crear y mantener relaciones positivas y efectivas entre la empresa y su entorno, incluyendo a los clientes, proveedores, medios de comunicación y la sociedad en general. Sus principales funciones incluyen la planificación y organización de eventos, la gestión de la comunicación externa e interna, la gestión de la imagen corporativa y la responsabilidad social empresarial, entre otras.

Los requisitos de contratación y las obligaciones de un empleado en cada departamento pueden variar dependiendo de la empresa y del país en el que se encuentre. A

continuación, se presentan algunos de los requisitos y obligaciones generales que se pueden aplicar en cada departamento:

- Departamento de IT:

Requisitos de contratación: formación en ingeniería informática o en áreas relacionadas, experiencia en programación y gestión de redes, conocimientos en seguridad informática.

Obligaciones: mantener y actualizar los sistemas informáticos de la empresa, solucionar problemas técnicos, garantizar la seguridad de la información y los datos de la empresa, proporcionar soporte técnico a los usuarios.

- Departamento de Marketing:

Requisitos de contratación: formación en marketing, publicidad, comunicación o áreas relacionadas, experiencia en la gestión de campañas publicitarias, habilidades creativas y analíticas.

Obligaciones: planificar y ejecutar estrategias de marketing, investigar y analizar el mercado, diseñar y desarrollar materiales publicitarios, gestionar la relación con los clientes, medir y evaluar el éxito de las campañas publicitarias.

- Departamento de RRHH:

Requisitos de contratación: formación en recursos humanos, psicología, administración o áreas relacionadas, experiencia en la gestión de personal, conocimientos en leyes laborales y normativas relacionadas.

Obligaciones: gestionar el reclutamiento y selección de personal, planificar y coordinar la formación y el desarrollo de los empleados, evaluar el desempeño y el rendimiento, garantizar el cumplimiento de las normativas laborales, gestionar las relaciones laborales y la resolución de conflictos.

- Departamento de RRPP:

Requisitos de contratación: formación en relaciones públicas, comunicación, marketing o áreas relacionadas, experiencia en la gestión de eventos y relaciones públicas, habilidades de comunicación y negociación.

Obligaciones: planificar y organizar eventos y actividades, gestionar la comunicación interna y externa de la empresa, mantener relaciones con clientes, proveedores, medios de comunicación y otros actores relevantes, gestionar la imagen corporativa y la responsabilidad social empresarial.

CUENTA DE ACTIVO CORRIENTE

<u>Activo</u>	
Activo no corriente	<u>5.000€</u>
-Inmovilizado intangible Servidor, cloud	5.000€
-Inmovilizado material Ordenadores+periféricos Escritorio(mesa, silla, etc...)	<u>15.000€</u>
	9.000€
	6.000€
Activo corriente	<u>10.000€</u>
-Efectivo	4.000€
-Cuentas por cobrar	3.000€
-Otros	3.000€
TOTAL ACTIVO:	30.000€

PREVISIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO
Gastos fijos	Alquiler:1200€ Coste salarial:10000€ Internet:150€ Servidores:300€	Alquiler:1200€ Coste salarial:10000€ Internet:150€ Servidores:300€	Alquiler:1200€ Coste salarial:10000€ Internet:150€ Servidores:300€
Gastos variables	Luz:782€ Agua:50€ Gas:30€	Luz:782€ Agua:50€ Gas:30€	Luz:832€ Agua:50€ Gas:30€
Ingresos	16.000€	16.000€	16.000€
Neto	-2.300€	-2.300€	-2.300€

	FEBRERO	MARZO	ABRIL
Gastos fijos	Alquiler:1000€ Coste salarial:10000€ Internet:150€ Servidores:300€	Alquiler:1200€ Coste salarial:10000€ Internet:150€ Servidores:300€	Alquiler:1200€ Coste salarial:10000€ Internet:150€ Servidores:300€
Gastos variables	Luz:693€ Agua:40€ Gas:10€	Luz:782€ Agua:50€ Gas:30€	Luz:782€ Agua:50€ Gas:30€
Ingresos	16.000€	16.000€	16.000€
Neto	-2.300€	-2.300€	-2.300€

	MAYO	JUNIO	JULIO
Gastos fijos	Alquiler:1200€ Coste salarial:10000€ Internet:150€ Servidores:300€	Alquiler:1200€ Coste salarial:10000€ Internet:150€ Servidores:300€	Alquiler:1200€ Coste salarial:10000€ Internet:150€ Servidores:300€
Gastos variables	Luz:782€ Agua:50€	Luz:782€ Agua:50€	Luz:800€ Agua:50€

	Gas:30€	Gas:30€	Gas:30€
Ingresos	16.000€	16.000€	16.000€
Neto	-2.300€	-2.300€	-2.300€

	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE
Gastos fijos	Alquiler:1200€ Coste salarial:10000€ Internet:150€ Servidores:300€	Alquiler:1200€ Coste salarial:10000€ Internet:150€ Servidores:300€	Alquiler:1200€ Coste salarial:10000€ Internet:150€ Servidores:300€
Gastos variables	Luz:782€ Agua:50€ Gas:30€	Luz:782€ Agua:50€ Gas:30€	Luz:960€ Agua:50€ Gas:30€
Ingresos	16.000€	16.000€	16.000€
Neto	-2.300€	-2.300€	-2.300€

FACTURA

DYSCOTKEO

FACTURA

Número 768 - 9102



DESCRIPCIÓN	CANT.	PRECIO	TOTAL
Servicios		20 €	7500€
Diseño personalizado	2	300€	600€
Meses	12	10% V	Ind.
SUBTOTAL		8100€	
IVA (21 %)		1701€	
TOTAL		9801€	

A NOMBRE DE
OCCO SL

DATOS BANCARIOS

John Doe

Número de cuenta de Cajamar:
ES81 0000 1234 5678 0000 9999

**MUCHAS
GRACIAS**

Todos los derechos de ruptura de contrato quedan definidos en las cláusulas de
prórroga de contrato.