

ESCUELA POLITÉCNICA
SUPERIOR DE CÓRDOBA
Universidad de Córdoba



Economía y Administración de Empresas



ACTA DE EMPRESA - ECDRONX

Lugar: *Córdoba (Centro Cívico Arrabal del Sur - Sala de reuniones)*

Fecha: *24 de Septiembre de 2017 - Hora: 19:00*

ASISTENTES

Los miembros asistentes a la reunión:

- Manuel Jesús Cabrera Delgado
- Manuel Casas Castro
- Tomás Fernández Urbano
- Sergio Lucena Téllez
- Francisco Javier Pérez Castillo

ORDEN DEL DIA

A comienzos de la sesión se acordó que el cargo de presidente recaerá en *Don Tomás Fernández* y el cargo de secretario en *Don Francisco Javier Pérez*. El cargo de secretario fue cedida a *Don Francisco Javier* por su gran habilidad con el uso de software de documentos y presentaciones. Tras varios minutos de debate los reunidos decidieron asignar el cargo de presidente a *Don Tomás Fernández*.

Los distintos sectores en los que enfocar la empresa fueron barajados por los diferentes integrantes, punto clave del día. Se plantearon dos sectores principales, el sector agrícola y el de servicios, los cuales fueron votados por los integrantes de la reunión y, finalmente, el presidente de la empresa dió el visto bueno.

Los miembros seleccionaron este sector debido al gran potencial que vieron en él. Además del auge del uso de drones para diferentes servicios les llevaron a la idea de utilizarlos para mejorar la eficacia y seguridad del transporte de mercancías.

Posteriormente se enfocó una visión más ecológica del uso de estos, buscando un prototipo diseñado para la seguridad y calidad de los transportes y de cuidar el medio ambiente.

Una vez decidido el fundamento principal de la empresa, se acordó un nombre para esta acorde al producto que pretende desarrollar, siendo validado el nombre de "ECODRONX" por el presidente.

Finalmente se repasaron los distintos puntos del día y cerró la sesión.

Lugar: Córdoba (Campus de Rabanales - Aulario Averroes - Sala de reuniones)

Fecha: 26 de Septiembre de 2017 - Hora: 20:00

ASISTENTES

Los miembros asistentes a la reunión:

- Manuel Jesús Cabrera Delgado
- Manuel Casas Castro
- Tomás Fernández Urbano
- Sergio Lucena Téllez
- Francisco Javier Pérez Castillo

ORDEN DEL DIA

El motivo de la reunión de este día es la elección de la dirección a la que van a ser orientada los servicios ofrecidos por la empresa. A comienzos de esta, se tenían como opción la utilización de drones para el ámbito de transporte, control de plagas o seguridad. Tras buscar los beneficios e inconvenientes de cada una de las opciones, se realizaron votaciones y de manera unánime se eligió el servicio de transporte con drones como motivo principal de la empresa. Tras esta decisión el presidente y los asistentes firmaron el acta y se cerró la sesión.

Lugar: *Córdoba (Centro Cívico Arrabal del Sur - Sala de reuniones)*

Fecha: *15 de Octubre de 2017 - Hora: 16:00*

ASISTENTES

Los miembros asistentes a la reunión:

- Manuel Jesús Cabrera Delgado
- Manuel Casas Castro
- Tomás Fernández Urbano
- Sergio Lucena Téllez
- Francisco Javier Pérez Castillo

ORDEN DEL DIA

Tras asentar las principales ideas y objetivos de la empresa en reuniones anteriores, los distintos socios de la empresa deciden reunirse para aclarar la estructura legal de la empresa. En ella se toman distintos puntos los cuales fueron estudiados en grupos formados por los socios para conseguir así una mayor aclaración de estos. Tales son la elección jurídica de la empresa, así como su trámites y todos los documentos requeridos para llevar a cabo la propia empresa.

Los socios Manuel Jesús Cabrera y Sergio Lucena Téllez se encargaron de las elecciones jurídicas de la empresa, en ella se explyara distinto hechos como el capital mínimo, número de socios, régimen, órganos rectores, etc.

El presidente Tomás Fernández junto el secretario Francisco Javier Pérez tomaron los trámites constitucionales y la puesta en marcha de la empresa, referente al ámbito relacionado con el registro de la empresa, el alta de los trabajadores, seguridad social así como diferentes trámites extraordinarios, entre otros.

Manuel Casas se ocupó de los datos de identificación de la empresa, así como diferente información referida a esta como el domicilio, uso o no del capital extranjero, objeto social, etc.

Todos los socios se ayudaron de algunos sitios de información adicional para redactar sus respectivas partes. Estos sitios de información se encuentran disponibles en la bibliografía de la fase uno.

Finalmente los diferentes socios repasaron lo redactado, aceptaron su implementación y la organización dispuesta de cada socio a cada una de sus partes.

Lugar: *Córdoba (Centro Cívico Arrabal del Sur - Sala de reuniones)*

Fecha: *29 de Octubre de 2017 - Hora: 18:00:00*

ASISTENTES

Los miembros asistentes a la reunión:

- Manuel Jesús Cabrera Delgado
- Manuel Casas Castro
- Tomás Fernández Urbano
- Sergio Lucena Téllez
- Francisco Javier Pérez Castillo

ORDEN DEL DIA

En el día todos los socios de la empresa estudiamos conjuntamente las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades que tiene nuestra empresa. Todo estos factores vienen recogidos en la denominada matriz DAFO.

Posteriormente planteamos las diferentes estrategias a llevar para nuestra empresa. Se estudiaron y se barajaron las diferentes opciones buscando la más adecuada para la situación de nuestra empresa. Como resultado se eligió la estrategia *diferenciación* del producto, por voto unánime.

Por último, se reconocieron los principales recursos y capacidades para nuestra empresa, tanto a nivel económico como a nivel social, desarrollando una amplia explicación de nuestros recursos y capacidades necesarios para el buen éxito del proyecto.

Manuel Casas y el secretario *Fco. Javier Pérez* realizaron la elaboración del DAFO para plantear seguidamente la estrategia a seguir. El jefe *Tomás Fernández* junto con *Manuel Cabrera* determinaron la estrategia que desarrollará nuestra empresa, realizando una votación con todos los miembros. El socio *Sergio Lucena* se ocupó de identificar los distintos recursos y capacidades de nuestra empresa.

Finalmente los diferentes socios repasaron lo desarrollado y se redactó la presente acta.

Lugar: *Córdoba (Centro Cívico Arrabal del Sur - Sala de reuniones)*

Fecha: *5 de Noviembre de 2017 - Hora: 17:45*

ASISTENTES

Los miembros asistentes a la reunión:

- Manuel Jesús Cabrera Delgado
- Manuel Casas Castro
- Tomás Fernández Urbano
- Sergio Lucena Téllez
- Francisco Javier Pérez Castillo

ORDEN DEL DIA

En la presente reunión, todos los socios trabajamos conjuntamente en la realización del plan de producción de nuestro producto, donde hemos recogido la descripción y detalles importantes del proceso productivo que van a seguir nuestros drones.

Los integrantes *Manuel Cabrera* y el secretario *Fco. Javier Pérez* realizaron una exhaustiva búsqueda entre diferentes proveedores de materias para la empresa.

Manuel Casas estudió detenidamente la estrategia productiva a realizar por la empresa, realizando su estudio en diferentes ámbitos como el stock, el plan de producción o el coste de oportunidad.

El presidente de la empresa *Tomás Fernández* y *Sergio Lucena* realizaron el análisis de las infraestructuras, más concretamente en los apartados: edificios y terrenos y en equipamiento requerido para la producción, además del cálculo del umbral de rentabilidad.

Finalmente se repasaron los distintos puntos del día, se redactó la presente acta y se cerró la sesión.

Lugar: *Córdoba (Centro Cívico Arrabal del Sur - Sala de reuniones)*

Fecha: *27 de Noviembre de 2017 - Hora: 18:15*

ASISTENTES

Los miembros asistentes a la reunión:

- Manuel Jesús Cabrera Delgado
- Manuel Casas Castro
- Tomás Fernández Urbano
- Sergio Lucena Téllez
- Francisco Javier Pérez Castillo

ORDEN DEL DIA

El objetivo inicial de la sesión fue la resolución de las diferentes finanzas y cuentas de la empresa, así como el cálculo de distintos balances y el planteamiento de la rentabilidad de las empresa.

El presidente *Tomás Fernández Urbano* junto con *Sergio Lucena Téllez* se encargaron de realizar y analizar el plan de inversiones y la financiación inicial, además de la cuenta de pérdidas y ganancias de la empresa en los años próximos.

Los socios *Manuel Jesús Cabrera Delgado* y *Manuel Casas Castro* se ocuparon del estudio del balance provisional así como del plan de financiación por el que va a optar la empresa, además del umbral de rentabilidad, el cual determina la cantidad de excedencias mínima para la obtención de beneficios.

Por último, el secretario *Francisco Javier Pérez Castillo* junto con la ayuda de *Sergio Lucena Téllez*, se ocuparon de postular los indicadores más significativos, así como el cálculo y representación del VAN y del TIR no periódico.

Finalmente, se revisó exhaustivamente cada punto realizado y se cerró la sesión.

Lugar: Córdoba (Centro Cívico Arrabal del Sur - Sala de reuniones)

Fecha: 3 de Diciembre de 2017 - Hora: 17:50

ASISTENTES

Los miembros asistentes a la reunión:

- Manuel Jesús Cabrera Delgado
- Manuel Casas Castro
- Tomás Fernández Urbano
- Sergio Lucena Téllez
- Francisco Javier Pérez Castillo

ORDEN DEL DIA

Al inicio de la sesión se repartieron los diferentes puntos, donde el presidente de la empresa *Tomás Fernández Martínez* se encargó del análisis interno, mostrando aquellas debilidades y fortalezas que posee la empresa.

El secretario *Francisco Javier Pérez Castillo* se encargó de la redacción del análisis de nuestra empresa en el ámbito externo, postulando las oportunidades y amenazas, así de las decisiones a realizar por parte de la empresa frente a diferentes factores como el tecnológico.

El integrante *Sergio Lucena Téllez* realizó un exhaustivo análisis de mercado donde reflejó el mercado al que se dirige nuestro producto, además del estudio de este y de los consumidores.

Manuel Casas Castro definió las distintas cuestiones elementales para el marketing mix de nuestro producto, como qué producto se vende, el precio a pagar por él, así como la forma de envío y la manera en la que se llegará a conocer.

Por último *Manuel Jesús Cabrera Delgado* utilizó el presupuesto acordado para la promoción del producto, donde realizó acuerdos con diferentes emisoras de radio y canales de televisión para dar a conocer nuestra mercancía. Todo esto con un arduo estudio para conseguir la máxima promoción posible destinada hacia el consumidor correcto.

Finalmente se repasaron los distintos puntos y el presupuesto para la promoción y se cerró la sesión.