

PLAN DE EMPRESA : SERVICIOS INFORMATICOS

NOMBRE DE LA EMPRESA: ROUTER SERVICIOS INFORMATICOS S. L.

ACTIVIDAD: Reparación y Venta de Equipos Informáticos. Diseño de Páginas Web.



PROMOTORES:

1. Marina del Nido Torres.
2. Juan Pulido Salcedo.
3. Sebastián López Ortega

Córdoba, 25 de febrero de 2005.

RESUMEN DEL PROYECTO O RESUMEN EJECUTIVO

ROUTER SERVICIOS INFORMATICOS S. L. es un proyecto empresarial que nace de la iniciativa emprendedora de tres promotores, Marina Sebastián y Juan, que proceden y tienen formación específica del sector de actividad en el que se va a desenvolver la futura empresa que ahora proyectamos.

La empresa, por tanto, está promovida y constituida por tres personas y la forma jurídica adoptada es la de una Sociedad Limitada, contando con un capital inicial de 17.000 € procedentes de recursos financieros propios.

La situación actual de Córdoba capital, es de una ciudad dónde se está produciendo una expansión urbanística de considerables dimensiones, lo que implica el nacimiento de nuevos barrios con una población joven y con necesidades por cubrir en el campo de las nuevas tecnologías. En el nuevo barrio del Ensanche donde pretendemos situar nuestro negocio ya hay una población de dimensiones aceptables y con un potencial increíble de crecimiento cuando terminen de construir la totalidad de viviendas que hay previstas en el PGOU.

Los tres promotores de este proyecto siempre hemos tenido, en nuestra andadura profesional, un interés considerable por la prestación de un servicio de calidad. En general, consideramos que la clientela objetivo del sector demanda soluciones inmediatas y ágiles ya que se trata de productos/servicios cada vez más necesarios e imprescindibles en una sociedad embarcada en las Nuevas Tecnologías.

Los productos/servicios que se van a ofertar van desde la venta de todo tipo de equipos/accesorios informáticos (pc's, portátiles, pantallas, periféricos, consumibles, software etc.), hasta un amplio abanico de servicios informáticos (instalación, reparación de equipos y redes, consultoría informática, así como el diseño y elaboración de páginas web).

Nuestra oferta comercial va dirigida a una amplia clientela potencial, tanto clientes particulares como pequeñas empresas que deberán instalarse en este nuevo barrio del Ensanche (hostelería, pequeñas superficies, servicios, comercio, equipamiento de la persona y de hogar, etc.).

El espíritu emprendedor e innovador, la realización personal y profesional en un entorno que conocemos bien, la obtención de beneficios y la necesidad de una gestión propia de la empresa, así como la constancia, seriedad y el sacrificio personal y profesional contrastado, son algunas de las cualidades que estamos seguros de asumir y, a su vez, de ofertar a nuestros clientes.

INDICE

1. DATOS BÁSICOS PROMOTORES Y EMPRESA	3
2. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO/ MERCADO	6
3. ESTUDIO DE MERCADO	7
3.1. ANALISIS EXTERNO	7
3.2. ANALISIS INTERNO	10
4. PLAN DE MARKETING Y COMERCIALIZACION	13
4.1. PRODUCTO.....	13
4.2. PRECIO	13
4.3. DISTRIBUCIÓN	14
4.4. COMUNICACIÓN	14
4.5. ATENCIÓN AL CLIENTE.....	15
4.6. CALIDAD	16
5. PLAN DE PRODUCCIÓN	17
6. INFRAESTRUCTURAS.....	20
7. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS.....	21
8. FORMA JURÍDICA Y ASPECTOS FISCALES	25
9. PLAN ECONOMICO-FINANCIERO	27
9.1. PLAN DE INVERSIONES INICIALES	27
9.2. PLAN DE FINANCIACION.....	28
9.3. CUENTA DE PERDIDAS Y GANANCIAS PREVISIONAL.....	30
9.4. PREVISIÓN DE TESORERIA.....	32
9.5. BALANCE DE SITUACIÓN PREVISIONAL	34
10. ANÁLISIS DAFO	35
11. CRONOGRAMA Y PLAN DE ACCION.....	36

PLAN DE EMPRESA

1. DATOS BÁSICOS: PROMOTOR/ES Y EMPRESA

A) PROMOTORES

1) DATOS PERSONALES

- Nombre y apellidos: Marina del Nido Torres.
- Edad: 26
- D.N.I./N.I.F: 54873268 M
- Domicilio: c/ Herrera, 5
- Teléfono / fax: 652487512
- Email: marina@katamail.com
- Estado Civil: Soltera.

▪ DATOS PROFESIONALES DEL PROMOTOR

- Estudios realizados: FP II Secretariado Comercial.
- Experiencia Laboral: Enero 2002 – Enero 2005 Orient pc
Jefa de ventas en multinacional.
- Otros conocimientos o experiencias relacionadas con la actividad empresarial a crear: Curso de gestión comercial. 120 horas. Curso de atención al cliente. 50 horas. Curso de informática de gestión. 300 horas.

2) DATOS PERSONALES

- Nombre y apellidos: Juan Pulido Salcedo.
- Edad: 29
- D.N.I./N.I.F: 53697688 S
- Domicilio: c/ La Senda, 23
- Teléfono / fax: 632415724
- Email: Juanpu@yahoo.net
- Estado Civil: Soltero.

▪ DATOS PROFESIONALES DEL PROMOTOR

- Estudios realizados: Ingeniería Informática. FP II Rama electrónica.
- Experiencia Laboral:
 - Enero 2004 – Enero 2005. Hospital provincial. Jefe Técnico Servicios Informáticos.
 - Octubre 2002 – Enero 2004. Proxy Informática. Técnico instalador.
 - Febrero 2002 – Octubre 2002. Comercial. PC a Punto.

- Otros conocimientos o experiencias relacionadas con la actividad empresarial a crear: [Curso de montaje y reparación de equipos informáticos. 120 horas.](#) [Curso de instalación de redes 200 horas.](#) [Curso de informática de gestión. 300 horas.](#) [Curso de diseño y creación de páginas web 100 horas.](#) [Curso de comercio electrónico. 50 horas.](#)

3) DATOS PERSONALES

- Nombre y apellidos: [Sebastián Pulido Salcedo.](#)
- Edad: [31](#)
- D.N.I./N.I.F: [30.537.117 J](#)
- Domicilio: [c/ La Rada, 27](#)
- Teléfono / fax: [632 425 678](#)
- Email: sebaspul@yahoo.net
- Estado Civil: [Soltero.](#)

DATOS PROFESIONALES DEL PROMOTOR

- Estudios realizados: [Ingeniería Informática. FP II Rama electrónica.](#)
 - Experiencia Laboral:
 - [Enero 2002 –Actualidad. CORESAME.\(Contrato a Tiempo parcial \(25 horas semanales\) Servicios Informáticos y administrativos.](#)
 - [Octubre 2000 – Marzo 2001. Academia Kron Informática. Técnico instalador y profesor.](#)
 - [Febrero 1997 – Enero 2000. Comercial e instalador. Informteco s.l.](#)
- Otros conocimientos o experiencias relacionadas con la actividad empresarial a crear: [Curso de montaje y reparación de equipos informáticos. 200 horas.](#) [Curso de instalación de redes 200 horas.](#) [Curso de informática de gestión. 400 horas.](#) [Curso de diseño y creación de páginas web 100 horas.](#) [Curso de comercio electrónico. 50 horas.](#)

B) DATOS DE LA EMPRESA

- Razón Social (Nombre de la Empresa): [ROUTER SERVICIOS INFORMATICOS S. L.](#)
- Forma Jurídica: [Sociedad de Responsabilidad Limitada.](#)
- Capital Social y estructura del mismo: [17.000 €.](#) [Marina tiene el 40% aportando 6.800 €, Juan tiene el 40% aportando 6.800 € y Sebastián tiene el 20% aportando 3.400 €.](#)
- Fecha prevista de constitución: [Mayo de 2005.](#)
- Nº de trabajadores contratados: [0 \(el primer año\).](#)

- Nº de socios: 3
- Antecedentes del proyecto (Motivos que le impulsan para crear la empresa):

La situación actual de Córdoba capital dónde se está produciendo una expansión urbanística de considerables dimensiones, lo que implica el nacimiento de nuevos barrios con una población joven y con necesidades por cubrir en el campo de las nuevas tecnologías (bien por estudios, bien por trabajo, bien por ocio/diversión), hace que nos planteáramos la necesidad de satisfacer las futuras demandas en este sector (venta – reparación de equipos y/o accesorios informáticos).

La relación personal de los tres promotores es muy estrecha, y data de hace 7 años, que Sebastián y Juan se conocieron en la universidad. Sebastián conoce a Marina a través de su relación con Juan. Es muy importante el separar el plano personal del profesional por ello se han definido perfectamente el papel que jugará cada persona dentro de la empresa.

Tanto Marina como Juan han estado trabajando por cuenta ajena en el sector y su máxima ilusión es crear su puesto de trabajo. En cuanto a Sebastián seguirá trabajando por las mañanas en CORESAME, pero por las tardes estará en este atractivo proyecto con sus dos amigos por dos motivos principalmente: realización personal, y complemento del salario que percibe en su empresa.

2. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO/ MERCADO:

Los productos/servicios que se van a ofertar:

1. La venta de todo tipo de equipos/accesorios informáticos Hardware (pc's, portátiles, pantallas, periféricos, consumibles, etc.)
2. Venta de Programas informáticos Software
3. Servicio Post-venta y reparaciones,
4. Mantenimiento de equipos informáticos y redes para empresas
5. Diseño elaboración y mantenimiento de paginas web para empresas

Nuestra oferta comercial va dirigida a una amplia clientela potencial, tanto clientes particulares como pequeñas empresas que deberán instalarse en el Barrio del Ensanche (hostelería, pequeñas superficies, servicios, comercio, equipamiento de la persona y de hogar, etc.).

Nuestros productos serán de máxima garantía y fiabilidad intentando dar una relación calidad-precio buena. Teniendo unos proveedores que nos abastezcan de buenos productos de hardware, y de los más conocidos y usados de software, en un breve espacio de tiempo

El gran problema de los negocios que se basan en la venta productos de nueva tecnología, especialmente ordenadores, es el tener un buen servicio técnico que satisfaga todas las dudas y problemas que tengan los clientes. La debilidad en el servicio técnico y el mantenimiento es el talón de Aquiles de muchos negocios de informática.

En cuanto al mantenimiento de equipos y redes para las empresas, puede ser una de las principales fuentes de ingreso ya que firmaremos con las empresas de la zona contratos de mantenimiento, garantizándonos una fuente de ingresos y con el compromiso de acudir a solucionar el problema en un máximo de 24 horas y haciendo un especial descuento en las reparaciones a los clientes que tienen este tipo de contrato de mantenimiento.

El diseño, elaboración y mantenimiento de páginas web profesionales, pensamos que constituyen un filón que está todavía por desarrollar y que en un futuro próximo será también una fuente importante de ingresos.

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1 ANALISIS EXTERNO

3.1.1 FACTORES DEL MACROENTORNO

Hoy día estamos inmersos en la Sociedad de la Información y las Nuevas Tecnologías. La evolución en este campo se realiza a bruscas velocidades por lo que afecta a todo lo concierne a nuestra vida diaria, desde el ocio hasta el trabajo.

Queramos o no, esto ya no se puede parar por lo que debemos de adaptarnos a estos cambios vertiginosos.

Desde las diferentes instituciones públicas están propiciando que la sociedad y las empresas se embarquen en estos cambios mediante la información continua de la necesidad de involucrarse en el cambio y también mediante medidas concretas de ayudas y subvenciones para adquirir productos y servicios informáticos.

Por tanto, podría decirse que el marco donde vamos a desarrollar nuestra actividad es muy propicio e incentivado por la administración pública.

3.1.2 MICROENTORNO

En este apartado vamos a estudiar a los clientes a los cuales nos vamos a dirigir, bien sean personas o empresas, los proveedores que nos van a surtir de los productos que vamos a vender, los competidores potenciales que podemos tener, y el canal de distribución.

A) CLIENTES

*Identificación de clientes:

Nº de ellos: 10.000 a 15.000 nuevos residentes.

Sexo: Indistinto.

Edad: Menores de 50 años preferentemente

Profesión: Diversas.

Localización: En la zona principalmente

Nivel de Renta: Medio – Alto.

Hábitos: Tras la enorme evolución que están experimentando las nuevas tecnologías, éstas están afectando notablemente al ocio, el trabajo y la vida cotidiana de nuestros potenciales clientes.

*** Si es una empresa:**

Tipo de Empresa: pymes.

Tamaño: Serán pequeñas empresas la mayoría con menos de 10 trabajadores

Actividad: Serán la mayoría del nuevo barrio y del sector servicios. Comercio, Hostelería, Pequeñas Superficies, etc

B) PROVEEDORES

Trabajaremos con 4 proveedores mayoristas principalmente sin tener exclusividad con ellos ya que en determinadas ocasiones acudiremos a otros, dependiendo de las circunstancias. Debido a nuestra experiencia profesional, este aspecto no supone un obstáculo para el suministro de material a nuestra empresa ya que son numerosos los contactos que hemos podido hacer durante este tiempo. No obstante, la búsqueda de proveedores que nos ofrezcan las mejores condiciones a nosotros como empresa y que, en consecuencia, sean mejores las ofertas a nuestros clientes, será una de nuestras prioridades en la gestión de nuestra empresa (cumplimiento de plazos de entrega, precios, facilidad de pago y flexibilidad en sus formas, etc.).

1. Identificación: CORINSA.

Ubicación: Polígono XXI (Córdoba)

Gama de productos: Pc's, conexiones, consumibles, etc.

Plazo de entrega: Inmediato.

Condiciones de pago: 50% contado y el otro 50% 30 días

Forma de distribución: Reparto express.

Servicio posventa: Si

Calidad: Buena.

2. Identificación: Andaluza de Informática S.A.

Ubicación: Políg. Arquímedes (Sevilla)

Gama de productos: Pc's, conexiones, consumibles, etc.

Plazo de entrega: Inmediato.

Condiciones de pago: Contado, al recibo del pedido

Forma de distribución: Reparto express.

Servicio posventa: Si

Calidad: Buena.

3. Identificación: **Computer Iberica S.A.**

Ubicación: **Políg. Hermex (Madrid)**

Gama de productos: **Pc´s, conexiones, consumibles, etc.**

Plazo de entrega: **Inmediato.**

Condiciones de pago: **Contado**

Forma de distribución: **Reparto express.**

Servicio posventa: **Si**

Calidad: **Buena.**

4. Identificación: **ASIMCA Informática S.A.**

Ubicación: **Pol. Artemisa (Madrid)**

Gama de productos: **Pc´s, conexiones, consumibles, etc.**

Plazo de entrega: **Inmediato.**

Condiciones de pago: **Contado**

Forma de distribución: **Reparto express.**

Servicio posventa: **Si**

Calidad: **Muy Buena.**

C) **COMPETIDORES**

Al tratarse de zonas residenciales de nueva creación, por el momento existen pocas empresas que puedan ser competencia nuestra. Bien es cierto que está en proyecto la construcción de una gran superficie relativamente cercana donde es posible que encontremos una cierta competencia ya que es previsible que cuente con una sección de informática. No obstante, prevemos que la competencia no sea muy dura ya que no cuenta con servicio técnico propio y, por tanto, no contarán con el trato personalizado y cercano que nosotros sí podemos ofrecer.

1. Identificación: **GARES ELECTRODOMESTICOS**

Tamaño de la empresa: **Mediana superficie.**

Ubicación: **Retirada de la zona.**

Clientes: **Zonas residenciales.**

Nivel de precios: **Competitivos.**

Características de sus servicios (ventajas competitivas): Al ser la oferta superior pueden jugar con un margen más amplio en los precios. Estacionamiento de vehículos. Ocio/restauración.

2. Identificación: INFOTRACK S.L.

Tamaño de la empresa: Pequeña tienda de venta de ordenadores

Ubicación: Al ser el nuevo barrio grande, este competidor está bastante retirado de nuestra zona de influencia

Clientes: Especialmente particulares de la zona.

Nivel de precios: Normales.

Características de sus servicios (ventajas competitivas): Cercanía a los clientes. Primeros en establecerse en un barrio tan extenso. Como handicap no tienen unos precios muy competitivos ni un buen servicio de reparación y mantenimiento.

3. Identificación: Las grandes superficies de la ciudad

D) CANALES DE DISTRIBUCION:

Nuestro trato con la clientela va a ser inmediato y cercano, con lo cual no tenemos necesidad de un canal de distribución específico. No utilizaremos ni intermediarios ni comisionistas. Nosotros compraremos directamente a mayoristas de diferentes partes de España.

3.2 ANALISIS INTERNO

A) PERSONAL

Características personales del promotor/es:

Espíritu emprendedor, superación, realización personal y profesional como objetivos prioritarios. Conocimiento del sector, constancia, y seriedad.

Capacidad técnica (formación y experiencia):

Los tres promotores han estado trabajando en el sector. Marina especialmente en la rama comercial y Juan y Sebastián en la rama técnica.

Capacidad gerencial (conocimientos para dirigir y gestionar la empresa): La experiencia profesional de los promotores está relacionada con la gestión de negocios del sector. También han desarrollado funciones de dirección ya que en algunos trabajos realizados han gestionado medios materiales y equipos de personas.

Capacidad económica (para la obtención de los recursos necesarios):

Al inicio del proyecto empresarial contamos con unos recursos financieros propios que ascienden a 17.000 €, que los aportaremos los promotores en los porcentajes de 40,40 y 20%

Además tenemos una considerable capacidad de endeudamiento personal, ya que contamos con varios bienes inmobiliarios susceptibles de utilizarlos como aval para operaciones crediticias. En un principio no pediremos ningún préstamo pero sí solicitaremos una póliza de crédito de 12.000 para contingencias y sobre todo para hacer pedidos, ya que en este sector los pedidos a los mayoristas se suelen hacer todos al contado.

Finalmente, también contamos con la credibilidad de nuestro proyecto ya que las expectativas de beneficios económicos son buenos y pensamos que realistas.

FACTORES PERSONALES	VALORACION		
FACTORES PERSONALIDAD	BAJA	MEDIA	ALTA
PERSEVERANCIA			X
ENERGIA			X
ENTUSIASMO			X
ENTEREZA		X	
FACTORES TÉCNICOS	BAJA	MEDIA	ALTA
HABILIDAD COMERCIAL			X
CONOCIMIENTOS PRODUCTO			X
CONOCIMIENTOS NUEVAS TECNOLOG.			X
FACTORES DE GESTION	BAJA	MEDIA	ALTA
EXPERIENCIA GESTORA		X	
CRITERIO EMPRESARIAL		X	
FACTORES FINANCIEROS	BAJA	MEDIA	ALTA
DISPONIBILIDAD DE FONDOS PROPIOS		X	

NIVEL DE CREDITO		X	
------------------	--	---	--

B) PRODUCTO O SERVICIO

Características del producto o servicio:

- **Ventajas:** Servicio Integral, Buen servicio post-venta y de mantenimiento. Relación Calidad-Precio buena. Cercanía a nuestros clientes. El producto/servicio que vamos a ofertar está necesariamente en la punta de lanza en cuanto a innovación tecnológica, ya que se trata de un sector muy dinámico y cambiante. Concretamente, nuevos modelos y más sofisticados pc's., así como consumibles específicos. Conexiones con más prestaciones.
- **Desventajas:** Posible competencia de mediana superficie. Esto se puede traducir en una mayor variedad en cuanto a productos informáticos, así como en los precios ofertados.

4. PLAN DE MARKETING Y DE COMERCIALIZACION

4.1 PRODUCTO O SERVICIO

Características:

- Hard Ware.
- Soft Ware.
- Consumible.
- Venta por catálogo.
- Instalación – Reparación.
- Servicio post venta, mantenimiento y reparación.
- Servicio 24 horas a domicilio.
- Existe posibilidad de asunción de un servicio técnico de distintos proveedores con exclusividad de marca.
- Servicio no solo a particulares, también a otras empresas de informática, comercios, negocios de hostelería que tengan una nueva implantación en la zona.

Nombre o marca: Router Servicios Informáticos.

Demanda: Alta.

Rentabilidad: Media. Menor en el hardware y software en donde los precios son cada vez más ajustado, y mayor en los consumibles reparación, mantenimiento y página web.

Protección Legal: Según normativa. Tomaremos las medidas oportunas para cumplir con la normativa sobre protección de datos y negocios en Internet y asesorar a nuestros clientes sobre ello. (Ley Orgánica de Protección de Datos y Ley de Servicios de la Sociedad de la Información y el comercio electrónico).

4.2 PRECIO

Precio de mis productos o servicios: Precios normales de mercado.

Relación con la competencia: Un poco por debajo, sobre todo al principio de la vida de la empresa hasta que nos hagamos con una clientela y la

fidelicemos. Después tendremos buenos precios, nunca excediéndonos en los márgenes.

Relación con la zona donde tengo mi establecimiento: La relación calidad-precio de nuestros productos-servicios son buenos y están en consonancia con los negocios que hay en el nuevo Barrio.

Política de precios anual: Los normales del mercado informático en la ciudad, si bien con promociones específicas a lo largo del año. En época de Navidades suelen subir un poco y en rebajas bajar. Descuentos especiales a clientes de empresas sobre todo los que tengan contrato de mantenimiento. A clientes que no sean empresas se harán tarjetas de fidelización.

4.3 DISTRIBUCIÓN

Canales (Enumeración, periodicidad, y forma de pago):

Proveedores: con cuatro mayoristas principalmente.

Intermediarios en la Venta: no tendremos.

Financiación: Compra a los mayoristas: al contado o el de Córdoba el 50% a 30 días.

Compra de los clientes: Al contado o a través de financiera. No trabajaremos con las subvenciones del organismo público debido a los problemas de liquidez que han ocasionado a muchas empresas informáticas

4.4 COMUNICACIÓN:

Pensamos que nuestra principal arma de comunicación va a ser el boca a boca por la buena relación - calidad precio de nuestros productos y sobre todo por el servicio de post-venta y reparación. No obstante, en periodos puntuales reforzaremos este aspecto con campañas promocionales y publicitarias específicas.

Publicidad: Prensa, radio. Páginas amarillas. Folletos de buzoneo, al principio tras la apertura.

Promoción: Campaña inicial de comunicación de apertura y de ofertas especiales que fomente el interés por conocernos.

RR, Merchandising etc: [Pegatinas en equipos y establecimientos.](#)

Logo, Tipografía y Colores:



Web: www.router.com

4.5 ATENCIÓN AL CLIENTE:

Gestión de las quejas y reclamaciones: [Además de contar con libro según normativa, como política de calidad de la empresa, se crea un servicio de entrevista personalizada tras la queja o reclamación. Estaremos muy atentos a lo que nos dicen los clientes porque sabemos que la principal baza que tenemos es la atención personalizada y resolver los problemas a nuestros clientes.](#)

Atención telefónica: [Saludo corporativo sin tiempos de espera.](#)

Métodos de fidelización: [Ofertas especiales para clientes que utilicen-compren nuestros productos-servicios, a través de la emisión de una tarjeta personalizada.](#)

Filosofía de la Empresa con respecto a este tema: [Nuestro cliente, nuestra mejor inversión.](#)

Formación del personal: [Al ser uno de nuestros pilares todo el personal que trabaje en nuestra empresa tendrá que tener formación en atención al cliente.](#)

Punto de Atención al Cliente o Departamento, y sus funciones dentro del organigrama de la empresa: **Todo el personal que trabaje en la empresa tiene bien definida, de forma prioritaria, las funciones de atención al cliente.**

4.6. LA CALIDAD:

Filosofía de la Empresa en este trascendental punto:

Router Servicios Informáticas pretende erigirse en referente de calidad en cuanto a Servicios Informáticos en la ciudad.

La comercialización de productos informáticos, por nuestra experiencia, tiene un alto componente de fidelización de cliente a través de la venta de productos de primeras marcas dónde las prestaciones sean máximas. En este punto sólo funcionaremos con productos según normativa de calidad, general y específica del sector.

Igualmente, la prestación de servicios supone una percepción inmediata, por parte del cliente, en la calidad del servicio prestado. Por tanto, la calidad del servicio será una prioridad de actuación en nuestra empresa. En este sentido, nuestro negocio contará con la implantación de un sistema de calidad específico dónde se priorizará la gestión de la clientela junto a la venta y prestación del servicio técnico.

La política que pretendemos llevar a cabo es de Calidad total es decir, que de supervisión y mejora continua de todos los productos y servicios que ofrecemos, intentando perfeccionar todos los procedimientos y solucionar lo más rápidamente posible cualquier conflicto que haya.

En consonancia con nuestra preocupación por la satisfacción del cliente y por la calidad, nos adheriremos al Sistema Arbitral de Consumo, obteniendo el correspondiente distintivo oficial que nos identifica como empresa adherida. Esto supondrá una mejora de la credibilidad y seriedad de la empresa de cara al cliente consumidor final y, consecuentemente una mejora de nuestra competitividad.

5. PLAN DE PRODUCCIÓN

- **Método. Sistema. Fases:** Recibimos al cliente según la metodología de atención previamente diseñada, una vez que conocemos las necesidades de nuestro cliente: compra de ordenador o software, mantenimiento de red y ordenadores, reparación o diseño y mantenimiento de página web, tomamos nota de su petición e identificamos claramente el cliente con todos sus datos y el producto o servicio que requiere.

Si es la compra de un ordenador o software nos pondremos en contacto con nuestros proveedores para que nos suministre las piezas que no tengamos para montar el ordenador. Se tendrán pocas cantidades de piezas en stocks ya que es un mercado en continua evolución, los precios bajan continuamente y salen componentes nuevos. Se montará el ordenador y se le llevara al cliente donde se instalará y se darán las nociones básicas.

Si es reparación y el cliente es un particular, se le solicitará que lo traigan a nuestro local, siempre que sea posible. Si nuestro cliente es una empresa, nuestro técnico se acerca a intentar solucionar el problema. Las reparaciones serán prioridad dentro de nuestra política de empresa.

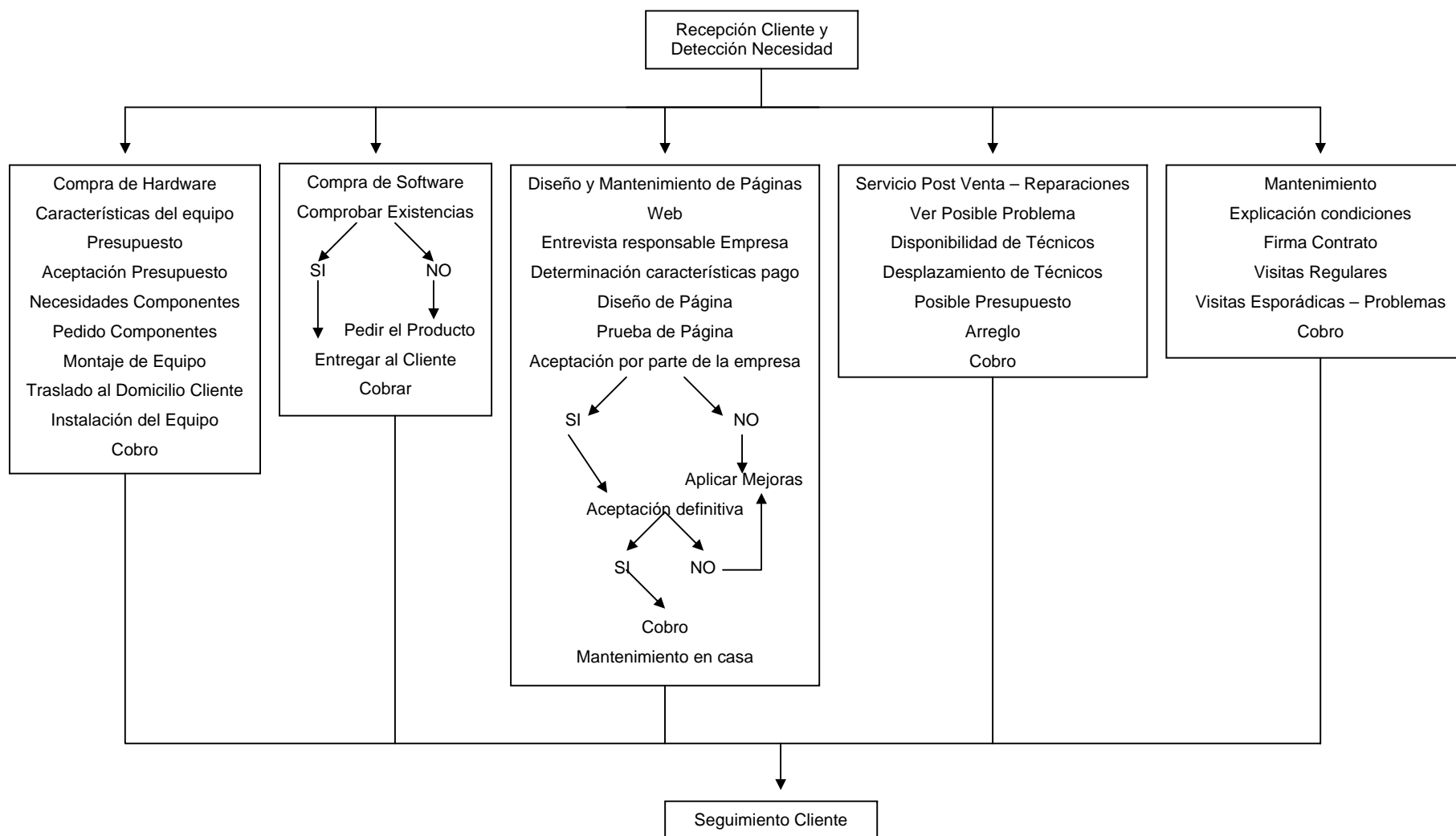
Si es Mantenimiento de red y ordenadores, periódicamente nos pondremos en contacto con nuestros clientes para ver si existe algún problema.

Si es diseño y mantenimiento de página web, tendremos una primera entrevista para determinar la idea del cliente y posteriores reuniones para la obtención de la información que dé contenido a la página. Se ofrecerá calidad a buen precio, cuidando sobretodo el que sea de fácil navegación.

- **Temporalización:**

En suministrar equipos informáticos al cliente nos imponemos un plazo máximo de 4 días. De reparación, término medio de 2 a 3 días, que será reducido si nuestro cliente es una empresa con contrato de mantenimiento. Para una página web, un periodo máximo de mes y medio pudiendo ser mayor si es una pagina de mucha complejidad

- **Formas de aprovisionamiento mercaderías:** Nos pondremos en contacto con nuestros proveedores para que nos suministren las piezas que nos faltan para montar el ordenador.



6. INFRAESTRUCTURAS

6.1 LOCAL (Descripción y coste):

1. Lugar: [Bulevar principal del Barrio del Ensanche](#)

2. Superficie: [100 m2](#)

3. Coste: [650 €/mes.](#)

[Se entregará al inicio del contrato 2 meses de fianza.](#)

[Se arrendará mediante un contrato con la empresa propietaria del local \(no se trata de una persona física\) que nos garantice al menos 8 años ya que haremos una reforma que nos costará 3.000 €.](#)

6.2 MAQUINARIA MOBILIARIO Y HERRAMIENTAS (Descripción y coste)

[El espacio destinado a venta consta de vitrinas de exposición de productos, mostrador transparente de venta y panel publicitario de imagen corporativa \(1.800 €\). Equipos informáticos \(2400 €\)](#)

[En local y separado de superficie de venta, instalaciones de servicio técnico con acceso privado. Herramientas/mobiliario de reparación específicas: Mesa de reparación, estantería de equipos, herramientas usuales de reparación. 1.500 €.](#)

6.3 TRANSPORTES (Descripción coste y cualificación)

[De momento, si hace falta, para transportar los ordenadores a los clientes se utilizará el coche del promotor que es un Monovolumen cuyos asientos son abatibles y tiene gran capacidad de carga. Por lo tanto, en este apartado no tendremos coste.](#)

7. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

- **Funciones y tareas necesarias para el desarrollo de la actividad:**

Tendremos tres grandes áreas:

1. **Atención al cliente, gestión comercial, gestión proveedores, relaciones públicas:** Serán desarrolladas especialmente por Marina y Juan.
 2. **Instalación, mantenimiento, reparación de equipos-instalaciones informáticas:** Las realizarán Juan y Sebastián y si la empresa va bien en un futuro cercano, por otra persona a tiempo parcial
 3. **Gestión administrativa-fiscal-contable:** Las realizarán Marina y Sebastián, en un principio. Si vemos que hay sobrecarga de trabajo las llevaría una gestaría.
- **Nº de trabajadores necesario:** 3, inicialmente (los promotores).
 - **Perfiles profesionales:**
 1. Secretaria – Comercial – Atención cliente.
 2. Ingeniero Informático - Comercial
 3. Informático – Administrativo.
 - **Medios de Selección de personal:** Si definitivamente se contrata a una persona a tiempo parcial con perfil de informático, se hará la oferta en la Bolsa de Empleo de la Cámara de Comercio SCOP. A los candidatos seleccionados se le realizará una entrevista de la cual saldrá la persona elegida.
 - **Modalidades de contratación:** Temporal (para los posibles contratos que se realicen con terceros ajenos a la empresa).
 - **Formación de los trabajadores:**
 1. **Curso de Atención al Cliente:** Los tres promotores y cualquier persona que entre a trabajar en la empresa deberá de realizarlo
 2. **Gestión administrativa contable:** Lo realizará Marina para actualizar los conocimientos que tiene de papeleos de la pyme.
 3. **Cursos sobre protección de datos.**
 4. Revistas de actualidad informática.

COSTE DEL PERSONAL del primer año

MODALIDAD CONTRATACION	SALARIO BASE UNITARIO MENSUAL	SEG. SOCIAL COSTE MENSUAL A CARGO DE LA EMPRESA	NUM. DE TRABAJADORES	TOTAL COSTE SALARIAL MENSUAL	TOTAL PRIMER AÑO
Relación laboral con alta en el RETA de la Seguridad Social: Marina	1.230	0	1	1.230	14.760
Relación laboral INDEFINIDA, con alta en el Régimen General de la Seguridad Social:			2	0	
Sebastián	1.000	381,71	1	1.381,71	16.580,52
Juan	600	245,34	1	845,34	10.144,08
DETERMINADA					0
PAGAS EXTRAS TOTALES : Abril (la mitad del salario bruto), Agosto y Diciembre (igual a una mensualidad bruta, cada una)					7.075
COSTES SALARIALES TOTALES					48.559,6

NOTAS:

- ▶ Marina tiene un sueldo mayor porque será la administradora de la sociedad y al ser al mismo tiempo socia (con un porcentaje de participación del 40%) y trabajadora, a efectos de cotizaciones a la Seguridad Social, debe darse de alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA). Como las cuotas mensuales por las que va a cotizar ascienden el primer año a 229.58 € (base elegida por ella: 770,70 € y aplicando el tipo del 29,80% que cubre contingencias por incapacidad temporal), se acuerda que perciba al mes 230 € más para que sea ella haga frente a sus cotizaciones.
- ▶ Por sus retribuciones brutas anuales y por sus circunstancias personales y familiares, los tipos de retención aplicables a cada trabajador, calculados según el procedimiento establecido en las normas de IRPF, es aproximadamente (para el 2005):
 - Marina: 10%
 - Sebastián: 10%
 - Juan: 2%.

- Los tipos de cotización a la Seguridad Social que se han aplicado para los trabajadores en Régimen General, con relación indefinida son:

	APORTACIÓN TRABAJADOR	APORTACIÓN EMPRESARIAL
Sebastián	6.35%	31.59%
Juan	6.35%	33.84% (más alto que Sebastián porque la cotización para accidentes de trabajo y enfermedad profesional es superior por el tipo de actividad que va a realizar)

- Detalle de nóminas e y pagas extras (primer año):

TRABAJADOR/A	SUELDO BRUTO/MES	RETENCIÓN IRPF	SEGURIDAD SOCIAL		SUELDO NETO
			TRABAJADOR	EMPRESA	
Marina	1.230,00 €	123,00 €	- €	- €	1.107,00 €
Sebastián	1.000,00 €	100,00 €	76,73 €	381,71 €	823,27 €
Juan	600,00 €	12,00 €	46,04 €	245,34 €	541,96 €
TOTAL MENSUAL	2.830,00 €	235,00 €	122,77 €	627,05 €	2.472,23 €
			749,82		

DETALLE DE CADA PAGA EXTRA		
AGOSTO Y DICIEMBRE:		
BRUTO	RETENCION IRPF	NETO
1.230,00	123,00	1.107,00
1.000,00	100,00	900,00
600,00	12,00	588,00
2.830,00	235,00	2.595,00
ABRIL:		
BRUTO	RETENCION IRPF	NETO
615,00	61,50	553,50
500,00	50,00	450,00
300,00	6,00	294,00
1.415,00	117,50	1.297,50

Cálculos con 3 pagas extras de devengo semestral cobradas en los meses de Abril (medio sueldo bruto), Agosto y Diciembre (cada una, de 1 mes de sueldo bruto)

DETALLE DE COSTES DE PERSONAL POR TRIMESTRES				
SUELDOS Y SALARIOS				
	MARINA	SEBASTIAN	JUAN	TOTALES
Sueldo bruto	3.690,00	3.000,00	1.800,00	8.490,00
pagas extras	0	0	0	-
TOTAL 1T	3.690,00	3.000,00	1.800,00	8.490,00
Sueldo bruto	3.690,00	3.000,00	1.800,00	8.490,00
pagas extras Abril	615,00	500,00	300,00	1.415,00
TOTAL 2T	4.305,00	3.500,00	2.100,00	9.905,00
Sueldo bruto	3.690,00	3.000,00	1.800,00	8.490,00
pagas extra Agosto	1.230,00	1.000,00	600,00	2.830,00
TOTAL 3T	4.920,00	4.000,00	2.400,00	11.320,00
Sueldo bruto	3.690,00	3.000,00	1.800,00	8.490,00
paga extra Diciembre	1.230,00	1.000,00	600,00	2.830,00
TOTAL 4T	4.920,00	4.000,00	2.400,00	11.320,00
SALARIO ANUAL	17.835,00	14.500,00	8.700,00	41.035,00
SEGURIDAD SOCIAL A CARGO DE LA EMPRESA ANUAL:				
	0-	4.580,55	2.944,08	7.524,63
COSTE TOTAL ANUAL	17.835,00	19.080,55	11.644,08	48.559,63

▪ **Organigrama de puestos de trabajo y funciones**

<u>Área comercial – Atención al cliente – Calidad</u> <ul style="list-style-type: none"> Gestión comercial y punto de venta. Proveedores. Atención cliente – Servicio postventa. Calidad. MARINA Y SEBASTIAN	<u>Servicio Técnico</u> <ul style="list-style-type: none"> Instalación – reparaciones informáticas. JUAN Y SEBASTIAN
<u>Área Administrativa – Contable</u> <ul style="list-style-type: none"> Gestión administrativa y contable Apoyo al Área comercial y Servicio Técnico. MARINA Y SEBASTIAN	

8. FORMA JURÍDICA Y ASPECTOS FISCALES Y CONTABLES

- **Forma jurídica:** Sociedad de Responsabilidad Limitada.
- **Forma de Administración de la sociedad:** Se ha acordado que Marina sea la administradora única, sin retribución por esas funciones.
- **Obligaciones Contables:** Contabilidad ajustada al Plan General de Contabilidad y resto de normativa contable. Duración del ejercicio económico: anual, con cierre contable y formulación de Cuentas Anuales a 31 de diciembre de cada año.
- **Obligaciones Fiscales:**
 - **Impuesto sobre el Beneficio:** IMPUESTO SOCIEDADES. Declaraciones y liquidaciones del impuesto del beneficio de cada año, en julio del siguiente año. Pagos fraccionados durante el año, en su caso.
 - **Retenciones IRPF:** Declaraciones trimestrales y pago de las retenciones que está obligada a realizar la empresa, según la normativa del Impuesto de la Renta de las Personas Físicas (trabajadores, profesionales, etc.). Cada trimestre se liquida en el mes siguiente a su finalización (ejemplo: Enero, Febrero y Marzo, en Abril; ...). Declaración Resumen Anual (se presenta en Enero del siguiente año, junto con la liquidación del 4º trimestre del año anterior).
 - **IVA: Régimen General.** Tipo aplicable a nuestros productos: 16%. Declaraciones –liquidaciones trimestrales del IVA a pagar a Hacienda. (Se presentan en el mes siguiente al final de cada trimestre). Si el resultado de alguna liquidación trimestral sale a nuestro favor, lo compensaremos con siguientes liquidaciones en las que tengamos que pagar, no solicitando, en principio, devoluciones. Declaración Anual Resumen de IVA (se presenta en Enero del siguiente año, junto con la liquidación del 4º trimestre del año anterior).
 - **IBI (Impuesto de Bienes Inmuebles):** No hay obligación, ya que el local es en alquiler.
 - **IAE (Impuesto de Actividades Económicas):** Exenta (la empresa no alcanza la cifra de volumen de operaciones que obligaría a pagar este impuesto).
 - **IMPUESTOS DE VEHÍCULOS:** La empresa no tiene vehículo de su propiedad por lo tanto no tenemos que pagar este impuesto.
 - **OTROS TRIBUTOS, TASAS ESPECIALES Y PRECIOS PUBLICOS:**
 - Recogida de basura
 - Licencias necesarias (en su caso)

- Cuota Cámara de Comercio. La empresa deberá pagar, cuando le llegue, el recibo que se emite en función de la cuota a pagar en el Impuesto de Sociedades. Esto lo realizan las Cámaras dos años después a aquél a que se refiere la declaración del impuesto de sociedades, según los datos que les facilita Hacienda. (por ejemplo, si en el año 2005 tuviéramos beneficios y nos sale a pagar en el impuesto de sociedades, en el 2007 nos llegará un recibo de la Cámara de Comercio).
- **OBLIGACIONES CON LA SEGURIDAD SOCIAL:** Las cotizaciones por los trabajadores de alta en el Régimen General de la Seguridad Social, se calcularán en función de sus nóminas mensuales y se pagarán en el mes siguiente (tanto la aportación del trabajador como la correspondiente a la empresa por tener esos trabajadores).

9. PLAN ECONOMICO-FINANCIERO

Realizamos previsiones de Ingresos y Gastos y Balances de Situación a tres años (considerando años completos). En el primero, detallamos las inversiones iniciales y el estado de cobros y pagos de la actividad con desglose trimestral.

9.1 PLAN DE INVERSIONES INICIALES:

CONCEPTO	COSTE/EUROS
Edificios , locales y terrenos	0
Maquinaria	0
Gastos de Primer establecimiento (reforma:3000 €; promoción inicial:200 €)	3.200
Elementos de Transporte	0
Herramientas y utillajes	1.500
Equipos Informáticos	2.400
Mobiliario y Enseres	1.800
Derechos de Traspaso/Patentes y Marcas	0
Depósitos y fianzas (2 meses de alquiler)	1.300
Gastos de constitución (ITP y AJD, notaría, estatutos, inscripción en el Registro Mercantil...)	620
Existencias	3.000
Otros gastos	0
Previsión de fondos	3.180
TOTAL	17.000

NOTAS: los importes anteriores son sin IVA. El IVA soportado que podremos deducir en la liquidación del primer trimestre, correspondiente a la inversión inicial es:

IVA SOPORTADO DE LA INVERSIÓN INICIAL		
CONCEPTO	BASE	IVA 16%
Gastos de primer establecimiento (reforma y public.)	3.200	512,00 €
Herramientas y utillaje	1.500	240,00 €
equipos informáticos	2.400	384,00 €
Mobiliario	1.800	288,00 €
Gastos de constitución (salvo ITPyAJD)	450	72,00 €
Existencias	3.000	480,00 €
TOTAL	12.350	1.976,00 €

9.2 PLAN DE FINANCIACIÓN

CONCEPTO	IMPORTE/EUROS
Recursos Propios	17.000
Préstamos	-
Subvenciones*	
Capitalización del desempleo	
Otros (Leasing, Aport.Sin Coste)	
TOTAL	17.000

NOTAS:

La subvención no la consideraremos hasta que no esté concedida e ingresada en nuestro banco, lo que previsiblemente ocurrirá en el 4º trimestre del primer año (se han solicitado 6.000 € para promoción de actividades del sector en el cual vamos a desarrollar nuestra actividad).

9.2.1 AMORTIZACIÓN FINANCIERAS

No vamos a pedir ningún préstamo ya que contamos con recursos propios suficientes para afrontar la inversión inicial.

Dado que en el sector los pedidos deben de ser pagados al contado necesitamos tener un buen margen de liquidez, por eso vamos a pedir una póliza de crédito con un límite disponible de 12.000 euros y las siguientes condiciones:

Comisión de apertura: 2%. Comisión de estudio 0,50%. Comisión por renovación de la póliza: 1,5%. Intereses: 8% anual sobre el saldo dispuesto (pagaderos por trimestres). Comisión por no disposición: 0,50% sobre el saldo medio no utilizado en el trimestre (liquidable junto con los intereses).

Esta póliza de crédito nos servirá también para solventar los problemas de liquidez de funcionamiento de nuestra empresa en los primeros trimestres de actividad. No obstante, prevemos que el segundo año renovaremos la póliza por el mismo importe y en el tercero la ampliaremos a 15.000 €.

9.2.2 AMORTIZACIÓN DEL INMOVILIZADO

ELEMENTO	VALOR DE ADQUISICIÓN	VIDA UTIL	% AMORT.	CUOTA DE AMORT. ANUAL
Gastos de Constitución	620		20	124
Gastos de 1er establecimiento.	3.200		20	640
Herramientas y utillaje	1.500	10	10	150
Equipos Informáticos	2.400	4	25	600
Mobiliario Enseres	1.800	10	10	180

9.3 CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PREVISIONAL

INGRESOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Ventas hardware	259.200	362.880	381.024
Ventas software	12.960	13.608	14.288
Reparaciones	8.400	8.820	9.261
Mantenimiento	3.600	4.032	4.234
Pagina web	6.000	9.600	12.000
Existencias finales	4.000	4.000	4.000
Subvenciones	6.000	-	-
TOTAL INGRESOS	300.160	402.940	424.807

GASTOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Compras hardware.	216.000	302.400	317.520
Compras software.	11.800	12.390	13.010
Existencias iniciales	3.000	4.000	4.000
Sueldo Personal (bruto)	41.035	46.805	47.965
S.S a cargo Empresa	7.525	9.296	9.531
Formación del personal	760	800	800
Otros tributos	470	280	190
Servicios bancarios	390	300	420
Promocion y publicidad	1.700	2.040	2.448
Alquileres	7.800	7.800	7.800
Suministros (Luz, Agua, Telefono)	1.500	1.515	1.667
Mantenimiento y Reparaciones	700	770	847
Servicios Exteriores	4.000	3.100	3.100
Primas de seguros	500	508	515
Transportes	1.400	1.540	1.848
Intereses póliza de crédito	630	960	1.200
Dotación Amortización Inmovil.	930	930	930
Dotación Amortización Acti. Fict	764	764	764
Gastos diversos	1.520	1.600	1.900
TOTAL GASTOS	302.424	397.797	416.454

INGRESOS -GASTOS =	(2.264)	5.143	8.353
Impuesto de Sociedades	(679)	1.543	2.506
RESULTADO DEL EJERCICIO	(1.585)	3.600	5.847

NOTAS:

Coste de personal: En el año 2 se ha considerado un incremento de los sueldos de un 3% y la contratación de un trabajador a tiempo parcial durante los últimos 6 meses. Lo mismo ocurre en el año 3.

Gastos de la póliza: Los hemos incluido en la partida de Servicios Bancarios.

Los gastos por servicios exteriores son superiores el primer año, porque se incluyen los trabajos que nos realizará una empresa externa para adecuarnos a la normativa sobre protección de datos (posteriormente, nos realizarán auditorías de protección de datos, y auditorías para los servicios relacionados con la Ley de Servicios de la Sociedad de la información y el comercio electrónico).

En los gastos diversos hemos considerado, entre otros, las compras de material de oficina, la suscripción a revistas y publicaciones especializadas, la compra de protocolos de protección de datos,...

Respecto del impuesto de Sociedades: Aplicamos un tipo del 30% sobre el resultado contable (ingresos menos gastos), por ser empresa de reducida dimensión. En el primer año se obtienen pérdidas y registramos la posibilidad que ofrece la ley del impuesto, de compensar ese "impuesto negativo" en posteriores liquidaciones en las que nos salga "a pagar". En el segundo año prevemos obtener beneficios y por ello, compensamos ese "crédito que tenemos contra Hacienda" por el "impuesto negativo" del año anterior y así pagar menos impuesto de ese segundo año (que se liquida en el tercero). (Ver los Balances de Situación).

9.4 PREVISIÓN DE TESORERIA

COBROS	1ºTRIMESTRE	2º TRIMESTRE	3ºTRIMESTRE	4ºTRIMESTRE
Ventas hardw (sin iva)	25.920	64.800	77.760	90.720
ventas software (sin iva)	1.296	3.240	3.888	4.536
reparaciones (sin iva)	840	2.100	2.520	2.940
mantenimiento (sin iva)	360	900	1.080	1.260
pagina web (sin iva)	600	1.500	1.800	2.100
IVA repercutido	4.643	11.606	13.928	16.249
subvenciones				6.000
Total Cobros	33.659	84.146	100.976	123.805
PAGOS	1ºTRIMESTRE	2º TRIMESTRE	3ºTRIMESTRE	4ºTRIMESTRE
Proveedores (sin iva)	19.680	58.200	69.290	80.630
Sueldos y Salarios netos	7.417	8.714	10.012	10.012
Seguridad Soc. (Empleados)	1.500	2.249	2.249	2.249
Retenciones irpf	-	705	823	940
tasas, licencias, ...	390	20	30	30
Comisiones	-	-	-	-
Servicios Bancarios	300	30	30	30
Publicidad y promoción	200	400	500	600
Alquileres	1.950	1.950	1.950	1.950
Suministros	375	375	375	375
Mantenimiento y reparaciones	-	-	-	700
Servicios Exteriores	-	-	2.000	2.000
Primas de Seguros	125	125	125	125
Gastos de Transporte	200	400	400	400
Pagos por Inversión	-	-	-	-
Intereses Poliza Crédito	200	150	150	130
Devolución Créditos	-	-	-	-
IVA Soportado	5.607	9.873	12.007	13.916
Otros pagos	290	380	530	320
FORMACIÓN	-	360	-	400
Total Pagos	38.234	83.931	100.471	114.807
DIFER. Pagos-Cobros	(4.575)	215	505	8.998
IVA a pagar	-	-	(0)	714
Saldo Anterior	1.204	(3.371)	(3.156)	(2.651)
Saldo Acumulado	(3.371)	(3.156)	(2.651)	5.633

IVA REPERCUTIDO	4.643	11.606	13.928	16.249
IVA SOPORTADO	7.583	9.873	12.007	13.916
LIQUIDACION	(2.941)	1.734	1.920	2.333
COMPENSACIÓN	-	(1.734)	(1.207)	-
IVA A PAGAR	-	(0)	714	2.333

NOTAS:

Consideramos que, tanto las ventas como las compras y gastos se cobran y pagan al contado.

Los pagos por las cotizaciones a la Seguridad Social, se realizan en el mes siguiente al que estamos liquidando, por ello, en el primer año se pagan las correspondientes a 11 meses, quedando pendientes para el año siguiente las cotizaciones de diciembre.

Los pagos a Hacienda por IVA, se efectúan en el mes siguiente al trimestre liquidado, por la diferencia entre el IVA repercutido en nuestras ventas menos el IVA soportado en las compras y gastos y menos las compensaciones de IVA a nuestro favor de trimestres anteriores.

En la liquidación de IVA del primer trimestre del año 1, el IVA SOPORTADO que deducimos del repercutido asciende a 7.583 €. En este importe hemos incluido el IVA correspondiente a la inversión inicial (1.976 €), más el IVA correspondiente a las compras y gastos del primer trimestre (5.607 €). El importe de IVA A COMPENSAR que resulta de la liquidación del primer trimestre (2.941 €), lo compensamos en parte, en la liquidación del segundo trimestre (1.734 €) y el resto en la del tercer trimestre (1.207 €).

El saldo inicial de tesorería del primer trimestre asciende a 1.204 €, que es el resultado de la previsión inicial de fondos (3.180 €) menos el IVA soportado de las inversiones iniciales (1.976 €) que hemos pagado a los proveedores de esos bienes y servicios.

Recordamos que el problema transitorio de liquidez de los primeros 3 trimestres se solventa con la disposición de la póliza de crédito de 12.000 euros.

9.5 BALANCE DE SITUACIÓN PREVISIONAL

PASIVO	INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
A) RECURSOS PERMANENTES (1+2)	17.000	15.415	19.015	24.862
1) NO EXIGIBLE	17.000	15.415	19.015	24.862
Capital social	17.000	17.000	17.000	17.000
Reservas	-			2.015
Resultados negativos ejerc. anter.	-		- 1.585	-
Pérdidas y Ganancias	-	- 1.585	3.600	5.847
2) EXIGIBLE A L/P	-	-	-	-
Deudas con entidades de cdto.	-			
Otros acreedores	-			
B) EXIGIBLE A CORTO PLAZO	-	4.023	5.704	7.681
Acreedores comerciales (proveedores)				
otras deudas				
Administraciones Públicas Acreedoras	-	4.023	5.704	7.681
Seguridad Social Acreedora (último mes)		750	1.075	1.090
Hacienda Pública acreedora por IVA		2.333	2.631	2.827
Hda. Pública acreedora por retenciones		940	1.134	1.258
Hda. Pública acreedora por Imppto. de Soc.			864	2.506
TOTAL PASIVO (A+B)	17.000	19.438	24.719	32.543
ACTIVO	INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
A) ACTIVO FIJO (1+2+3+4)	10.820	9.126	7.432	5.738
1) Activo Ficticio	3.820	3.056	2.292	1.528
Gastos de constitución	620	496	372	248
Gastos de primer establecimiento	3.200	2.560	1.920	1.280
2) Inmovilizado inmaterial	-	-	-	-
(Amortización Acumulada)	-	-	-	-
	-	-	-	-
3) Inmovilizado Material	5.700	4.770	3.840	2.910
(Amortización Acumulada)	-	- 930	- 1.860	- 2.790
Mobiliario y enseres	1.800	1.800	1.800	1.800
Herramientas y utillaje	1.500	1.500	1.500	1.500
Equipos informáticos	2.400	2.400	2.400	2.400
4) Inmovilizado Financiero	1.300	1.300	1.300	1.300
Créditos a Largo Plazo	-			
Fianzas y Depósitos constituidos a L/P	1.300	1.300	1.300	1.300
B) ACTIVO CIRCULANTE (1+2+3)	6.180	10.312	17.287	26.805
1) Existencias	3.000	4.000	4.000	4.000
2) Deudores	1.976	679	-	-
Cientes	-	-	-	-
Hacienda Pública deudora por IVA	1.976			
Hda. Pública. Cdto. por pérdidas a compensar	-	679	-	-
3) Tesorería	1.204	5.633	13.287	22.805
Caja	104	633	700	
Bancos	1.100	5.000	12.587	22.805
TOTAL ACTIVO (A+B)	17.000	19.438	24.719	32.543

NOTAS: Las pérdidas y ganancias del año dos (resultados después de impuesto de sociedades), se aplican en el año 3 para compensar las pérdidas del año 1 y para generar reserva legal.

10. ANÁLISIS DAFO

DEBILIDADES	FORTALEZAS
<p>Elevado número de franquicias del sector informático.</p> <p>Necesidad de hacerse un hueco con nuestro nombre.</p> <p>Escasez de medios para fuerte campaña publicitaria.</p>	<p>Servicio personalizado y trato directo con clientela.</p> <p>Experiencia contrastada en instalación/reparación de todo tipo de equipos informáticos.</p> <p>Servicio postventa.</p> <p>Elevado numero de Clientes potenciales.</p> <p>Amplio abanico de productos y servicios ofertados.</p>
AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<p>Competencia de grandes superficies o grandes distribuidores informáticos.</p>	<p>Subvenciones de distintas Administraciones.</p> <p>Creciente interés por la informática.</p> <p>Informatización necesaria en pymes.</p> <p>Productos/Servicios muy innovadores.</p> <p>Ubicación óptima en cuanto a clientela potencial.</p>

11. CRONOGRAMA Y PLAN DE ACCION

** En las actividades pon las que debes de realizar tu. Los meses modificalos en función de cuando los vayas a presentar.

ACTIVIDADES	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO
PROYECTO	■	■				
TRAMITES		■				
LIC. OBRAS		■				
OBRAS		■	■			
DECORACIÓN			■			
MOBILIARIO			■			
CONTRA. PERSONAL			■			
PUBLICIDAD			■	■		
NEGOCIACION. SUMINISTRO PROVEEDORES			■	■	■	■
PRIMER CLIENTE			■			