

PLAN DE EMPRESA



ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO	- 1 -
DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO	- 2 -
INFORMACIÓN SOBRE LA PERSONA O PERSONAS PROMOTORAS DEL PROYECTO	- 3 -
ANÁLISIS DEL ENTORNO SOCIO ECONÓMICO	- 4 -
Entorno general	- 4 -
Factores económicos	- 4 -
Factores políticos	- 4 -
Factores legales	- 4 -
Factores socioculturales	- 5 -
Factores tecnológicos	- 5 -
Factores propios de mi sector	- 5 -
Entorno específico	- 5 -
La competencia	- 5 -
Los clientes	- 5 -
Los proveedores o intermediarios	- 5 -
Los prescriptores	- 5 -
PLAN DE MÁRketing	- 6 -
Política de producto	- 6 -
Encuesta/cuestionario a futuros clientes:	- 6 -
Definición del producto o servicio:	- 6 -
Cartera de productos:	- 7 -
Marca y nombre a utilizar:	- 7 -
Logotipo:	- 7 -
Etiquetas y embalajes:	- 8 -
Política de precios	- 8 -
Política de distribución	- 9 -
Política de comunicación	- 9 -
LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA	- 11 -
PLAN DE PRODUCCIÓN O DE OPERACIONES	- 12 -
Mercancías	- 12 -
Servicios	- 12 -
Apariencia interna del local	- 12 -
EL EQUIPO DE TRABAJO	- 13 -
PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES.	- 14 -
PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO	- 15 -
PLAN DE INVERSIÓN INICIAL	- 15 -
PLAN DE FINANCIACIÓN INICIAL	- 15 -
PRESUPUESTO PREVISIONAL DE TESORERÍA	- 17 -
CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PREVISIONAL	- 19 -
GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y COMERCIAL DE LA EMPRESA	- 20 -
OBLIGACIONES FISCALES	- 21 -
OBLIGACIONES CONTABLES	- 24 -
Las cuentas anuales	- 24 -
Balance	- 24 -
Cuenta de pérdidas y ganancias	- 25 -
Estado de cambios en el patrimonio neto	- 25 -
Estado de flujos de efectivos	- 25 -
Memoria	- 25 -
ANEXO - Documentación a utilizar por JOLUNET	- 26 -

RESUMEN EJECUTIVO -----

JOLUNET es una empresa informática, de y para, entusiastas informáticos. Montaje y reparación de equipos, programas a medida, diseño y programación web, posicionamiento SEO y SEM, docencia informática. Lucharemos por ser líderes del sector en la zona del Aljarafe sevillano.

DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO -----

JOLUNET abarcará la mayoría de los campos tratados por el mundo de la informática, desde la docencia hasta el servicio técnico, desde la programación al posicionamiento web, desde el diseño web a la venta de equipos.

INFORMACIÓN SOBRE LA PERSONA O PERSONAS PROMOTORAS DEL PROYECTO

El grupo que formará el equipo de trabajo de JOLUNET estará compuesto por tres personas:

José Luis Comesaña Cabeza:

Técnico Superior en Desarrollo de Aplicaciones Web, con una amplia experiencia en docencia informática, y como técnico hardware. Actualmente desempleado. Desarrollará las tareas de dirección, formación y servicio técnico.

Isabel Díaz Fernández:

Técnico Superior en Administración y Gestión de Empresas. Posee una amplia experiencia como administrativa de gestión. Actualmente trabaja en la empresa pública, por lo que pedirá una excedencia. Se encargará de las tareas de marketing, atención al cliente y control de stock

Rafael de las Casas Ruiz:

Ingeniero informático, con escasa experiencia pero con una grandísima ilusión por demostrar sus conocimientos. Actualmente está desempleado. Sus tareas serán las de desarrollo web, programación y posicionamiento.

ANÁLISIS DEL ENTORNO SOCIO ECONÓMICO-----

Entorno general

Factores económicos

Actualmente existe una crisis general, que si bien es perjudicial para la venta de equipos y sistemas nuevos, sí es muy beneficiosa para el servicio técnico de reparaciones y, para la publicidad y el posicionamiento web. Fomentaremos la idea de que **si no estás en la web no existes**, con el fin de incrementar la solicitud de desarrollos y posicionamientos web

Factores políticos

La administración a través de sus Políticas Públicas trabaja en la implantación y difusión de las nuevas tecnologías en la sociedad, mediante campañas de promoción y favoreciendo las infraestructuras que hacen posible su uso. Estas acciones se traducen en un incremento en la demanda de estos productos y servicios que se verá acompañado por un mantenimiento o descenso de los precios de los mismos. Actual e independientemente del color político de la fuerza gobernante, existen y existirán, subvenciones para la implantación de las nuevas tecnologías en las medianas y pequeñas empresas, como era el plan AVANZA hasta el 2010, o actualmente los **Incentivos para el fomento de la innovación y el desarrollo empresarial**

Factores legales

Serán de aplicación para el desarrollo de nuestra actividad los siguientes factores legales:

Ley 34/2002, de 11 de julio, de Servicios de la Sociedad de la Información y del Comercio Electrónico.

- Ley 1/2010, de 1 de marzo, de reforma de la Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista.
- Orden del 12 de julio de 2001 por la que se modifica la Orden del 21 de marzo de 2000, por la que se regula el sistema de asignación de nombres de dominio en Internet bajo el código de España ".es".
- Real Decreto 1906/1999, del 17 de diciembre, por el que se regula la contratación telefónica o electrónica con condiciones generales.
- Ley Orgánica 15/1999, del 13 de diciembre, de Protección de datos de carácter personal.
- Real Decreto 994/1999, de 11 de junio, por el que se aprueba el Reglamento de Medidas de Seguridad de los ficheros automatizados que contengan datos de carácter personal.
- Ley 5/1998, del 6 de marzo, de transposición al derecho Español de la Directiva 96/6/CE, de él 11 de marzo de 1996, sobre protección jurídica de las bases de datos.
- Ley 7/1998, de él 13 de abril, sobre Condiciones Generales de la Contratación.
- Real decreto 1/1996, del 12 de abril, por el que se aprueba la Ley de Propiedad Intelectual.
- Ley Orgánica 10/1995, del 23 de noviembre, del Código Penitenciario Común (delitos informáticos).
- Ley 6/1993, del 23 de diciembre, de incorporación al derecho Español de la Directiva 91/250/CE, del 14 de mayo de 1991, sobre protección jurídica de programas de ordenador.

Factores socioculturales	<p>Al encuadrarse este tipo de negocios en el entorno de las nuevas tecnologías, nos encontramos ante una actividad en continua expansión, y que cuenta con el apoyo de la gran mayoría de personas de todos los estamentos socioeconómicos, culturales y de edad.</p> <p>La cultura de las TIC se implanta con mucha fuerza en la sociedad actual.</p>
Factores tecnológicos	<p>Cuando se marca alguna diferencia de carácter tecnológico esta es rápidamente adquirida o imitada por la competencia, siempre en un contexto de rápida obsolescencia de los equipos y programas.</p> <p>Aplicaremos la metodología de Vigilancia Tecnológica para estar siempre al día en los aspectos tecnológicos del sector, realizando estudios periódicos de los trabajos de la competencia, cuidando la formación de los trabajadores y acudiendo a las ferias del sector, como al certamen de informática y nuevas tecnologías de Sevilla, feria de informática, multimedia y comunicaciones de Madrid (SIMO)...</p>
Factores propios de mi sector	<p>Es uno de los sectores más demandados y que mayor crecimiento lleva experimentando desde hace un tiempo, si bien, y debido a la crisis, se encuentra en un estado de actual deceleración.</p> <p>Para la docencia informática, hasta hace relativamente poco podíamos contar con subvenciones locales, provinciales, regionales, nacionales y europeas, pero actualmente, de nuevo por la crisis, no hay muestra que podamos optar a alguna de ellas</p>

Entorno específico

La competencia	<p>En la localidad existe un centro de APP informática que desarrolla tareas de reparación y venta, pero no abarca el resto de actividades que realiza JOLUNET. El resto de la competencia se esparce en corta medida por las localidades vecinas, que constan de centros parecidos al de APP, pero ninguno que abarque tantas especialidades como el nuestro</p>
Los clientes	<p>Su edad, sexo, ideas políticas o religiosas, así como su nivel de conocimientos, empresas o particulares, no es relevante en nuestra clientela. Es decir, que el abanico de clientes es de lo más amplio y heterodoxo que se pueda concebir.</p>
Los proveedores o intermediarios	<p>En principio no optaremos por asociarnos a ninguna franquicia, pero adquiriremos productos de cualquiera de ellas, buscando siempre la economía, calidad y rapidez en el servicio</p>
Los prescriptores	<p>Los prescriptores de nuestros servicios son los propios clientes y usuarios finales (particulares y empresas), que tras ver o utilizar nuestros servicios (por ejemplo nuestra web o nuestra tienda virtual) se pueden interesar por ellos para incorporarlos en su propia empresa o beneficio. También podremos localizarlos en las redes sociales más utilizadas y en blogs especializados. La satisfacción final es lo más importante para que recomienden nuestra firma, por lo que hemos de cuidar la relación directa con las empresas y clientes, actuales o potenciales</p>

PLAN DE MÁRKETING

JOLUNET es una empresa actual y destinada a desarrollar su actividad en un entorno social actual, con una identidad local andaluza que pretende expandirse por toda la Comunidad e incluso alcanzar cotas de internacionalidad gracias a su implantación y consolidación en internet.

Política de producto

Encuesta/cuestionario a futuros clientes:

ENCUESTA INFORMATIVA												
DATOS OPCIONALES	NOMBRE:							DNI:				
	FECHA:		POBLACIÓN DE RESIDENCIA:			SEXO:		TELÉFONO:				
						<input type="radio"/> H <input type="radio"/> M						
¿TIENE O HA TENIDO ALGUNA RELACIÓN CON EL MUNDO DE LA INFORMÁTICA?								SI	<input type="radio"/>	NO	<input type="radio"/>	
¿EXISTE ALGÚN CENTRO DE FORMACIÓN INFORMÁTICA CERCANO?								SI	<input type="radio"/>	NO	<input type="radio"/>	
EN CASO DE UNA RESPUESTA AFIRMATIVA A LA ANTERIOR PREGUNTA, INDIQUE EL CENTRO:												
¿HAY ALGUNA TIENDA DE INFORMÁTICA EN LA ZONA?								SI	<input type="radio"/>	NO	<input type="radio"/>	
EN CASO DE UNA RESPUESTA AFIRMATIVA A LA ANTERIOR PREGUNTA, INDIQUE SUS NOMBRES:												
¿HA ESTUDIADO INFORMÁTICA O HA REALIZADO ALGUNA ACTIVIDAD RELACIONADA CON ELLA?								SI	<input type="radio"/>	NO	<input type="radio"/>	
EN CASO DE UNA RESPUESTA AFIRMATIVA A LA ANTERIOR PREGUNTA, ESPECIFIQUELO:												
EN SU HOGAR ¿TIENE ORDENADOR PROPIO? ¿CUÁNTOS?								0	1	2	3	más
MARQUE LOS PRODUCTOS QUE UTILIZA EN SU VIDA DIARIA (PROFESIONAL O PERSONAL):												
SMARTPHONE	NOTEBOOK	EBOOK	VIDEOJUEGOS	PC	TABLET	IMPRESORA	FAX	FOTOCOPIADORA	SCANNER			
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
¿A QUÉ DEDICAS TU TIEMPO EN EL ORDENADOR?												
<input type="checkbox"/>	ESCRIBIR	<input type="checkbox"/>	DIBUJAR	<input type="checkbox"/>	PROGRAMAR	<input type="checkbox"/>	HACER MÚSICA	<input type="checkbox"/>	RETOQUE FOTOGRÁFICO			
<input type="checkbox"/>	JUGAR	<input type="checkbox"/>	VER PÁGINAS WEB	<input type="checkbox"/>	CHATEAR	<input type="checkbox"/>	DESCARGAR MÚSICA	<input type="checkbox"/>	DESCARGAR PELÍCULAS/SERIES			
OTRO: <input type="text"/>												

La entrega de la presente encuesta le da derecho a solicitar nuestra tarjeta de fidelización JOLUNET, con innumerables ventajas.

www.jolunet.com c/Azahar s/n - 41111 - Almensilla - Sevilla - 657 810 785 - 955 779 303

Definición del producto o servicio:

Venta de productos: Todos los productos que ofrezcamos han de poseer una calidad contrastada, deben ser actuales y que solucionen la carencia que poseía el cliente cuando nos contactó. (vender por el simple hecho de vender haría que perdiésemos una importante clientela)

Reparación de equipos: Antes de entregar el producto al cliente, debe ser analizado concienzudamente con el fin de prevenir posibles reclamaciones que incidirían en un sobrecoste.

Imparticiones docentes: Todas las actividades docentes contarán con una equipación y dotación suficientes para su correcta impartición, y tras ella se le realizará un test de calidad a cada uno de los alumnos. Así mismo, siempre tendremos abierto un canal de reclamaciones/observaciones donde se podrá indicar cualquier aspecto susceptible de mejora.

Creación de webs y posicionamiento: Se recogerá toda la información necesaria para la realización de la página/portal, con el fin de cubrir todos y cada uno de los aspectos solicitados por el cliente, diseñando un entorno actual y manejable, y finalizando con los oportunos test de usabilidad y funcionamiento propios de la calidad que ofertamos. Todas las aplicaciones realizadas por JOLUNET irán “firmadas” en su parte inferior. El posicionamiento sólo será abonado cuando se cumpla dicha condición, es decir, al conseguir colocar la página entre las primeras de los buscadores.

Asesoramiento técnico: Se le informará al cliente de las necesidades que tiene su empresa u hogar, siendo gratuito dicho asesoramiento en los casos de pequeños clientes que no requieran de nuestro desplazamiento al lugar indicado.

Cartera de productos:

Abarcaremos tantos productos como nos sea posible, sin menoscabo del correcto desarrollo de toda nuestra actividad, priorizando en venta/reparación de equipos, desarrollo web, imparticiones docente-informáticas, asesoramiento empresarial-informático y posicionamiento web.

Nuestra política de calidad recomienda que ofrezcamos productos de contrastada fiabilidad, por lo que incluiremos en nuestro catálogo equipos DELL (*que actualmente no tiene tiendas establecidas en Sevilla, y podríamos llegar a ser su servicio técnico*), HP, Intel, AMD, Epson, Western Digital, Kingston, Sony, Canon, D-Link, Linksys, Toshiba, Hitachi, etc, e intentaremos evitar otras que, aunque baratas, no son muy fiables, como ordenadores Acer y Asus, aunque sí son buenas en monitores y placas base respectivamente.

Marca y nombre a utilizar:

JOLUNET será nuestro nombre de tienda, servicio técnico y diseño web, por lo que tendremos que pedir una solicitud negativa de nombre para poder nominar la empresa, y también daremos de alta el dominio jolunet.com

Logotipo:



Etiquetas y embalajes:

Todo el etiquetaje tendrá fondo blanco, con cabecera y pie de color azul y letras claras. El precio irá en letra muy grande de color oscuro sobre fondo blanco. Tras el precio se vislumbrará el rayo que forma parte de nuestro logo.



Encargaremos papel de embalaje y bolsas con el logotipo acompañado de la dirección (web y postal) y el teléfono.

Política de precios

Al ser una empresa de nueva creación, no podremos poner unos precios elevados a ninguno de los productos ofertados.

A los **equipos informáticos** nuevos le aplicaremos un porcentaje de beneficios acorde al producto, ya que no es lo mismo comprar a 1.000,00 € y venderlo a 1.100,00 €, que comprar otro a 0,50 € y venderlo a 0,55 €. Aunque le hayamos aplicado el mismo porcentaje de ganancia, no es lo mismo 5 céntimos que 100 €, por lo que para los productos más baratos utilizaremos un porcentaje ganancial mayor que para los de alto coste.

A las **acciones formativas** se le aplicará un porcentaje de ganancias, igualmente acorde al coste de su desarrollo (alquiler, limpieza, salarios, materiales, etc), así como al número de alumnos y subvenciones recibidas.

Para la **reparación de equipos** se dará un presupuesto gratuito y sin compromiso si creemos que la avería es levemente compleja, ya que únicamente tendremos que abrir el equipo y comprobar qué le ocurre antes de proceder a la reparación. Cuando lo determinemos, contactamos con el cliente y si da su visto bueno, procedemos a la reparación, sabiendo que el presupuesto estará marcado por el coste de las piezas con su correspondiente porcentaje, más el precio por hora que determinemos.

El **asesoramiento informático** tendrá un coste de acuerdo al desplazamiento, tiempo invertido y recursos empleados. Este precio se incrementará en una cantidad fija si se nos solicita un seguimiento del proceso asesorado.

El **diseño web** tendrá un coste en tiempo, por lo que el presupuesto ha de oscilar según la duración calculada para su finalización. El presupuesto será gratuito y el proyecto será abonado en un 50% a la aprobación por el cliente, un 25% a mitad de desarrollo y el 25% restante a su finalización.

El **posicionamiento web** SEO (*Search Engine Optimization*), al no requerir un pago al buscador, se cobrará según el tiempo empleado y la complejidad de su realización. Y el posi-

cionamiento SEM (*Search Engine Marketing*) será cobrado de la misma forma, añadiéndole el coste requerido por el buscador. Todo ello requerirá el abono por parte del cliente únicamente si conseguimos posicionarlo según las condiciones acordadas (*primera página del buscador es mucho más cara que la segunda, y ésta más que la tercera, y así mismo tendrá diferente precio la posición dentro de la página del buscador*).

La forma de pago que será aceptada en JOLUNET será al contado y financiación en compras y operaciones en tienda, para lo que contactaremos con una financiera que sea rentable y que no abuse de las comisiones, ni para nosotros, ni para el cliente. Usaremos financiaciones del tipo de pago en tres meses sin intereses. En los envíos contra reembolso se cargará entre el 4 y el 5 por ciento al precio final.

El pago con tarjeta de crédito podrá ser realizado en compras superiores a 20,00 €, ya que no sería rentable en cantidades menores debido a las comisiones que poseen. Se aceptará cualquier tarjeta de crédito o débito de las marcas VISA, Master Card, 4B y red 6000, que son las más utilizadas actualmente.

Antes de establecer los precios, haremos un sondeo del mercado para que marquemos unas ganancias netas suficientes como para no superar el precio de la competencia, pero que nunca se produzca un beneficio negativo. Así mismo, estableceremos un baremo de compra por fidelización del cliente, con lo que intentaremos que la clientela se mantenga y aumente en un corto espacio de tiempo.

Política de distribución

Como pretendemos realizar ventas en todo el mundo a través de internet, tendremos que contactar con una empresa de distribución internacional, con la que se establecerá unos días de entrega para los productos a enviar, ya que si por cada artículo que vendamos lo enviamos al momento, no tendríamos ganancias, y por lo tanto habremos de englobar varios pedidos en uno sólo, estudiando previamente las características de dicho pedido.

MRW, Nacex y SEUR serían las principales candidatas para que se encarguen de los envíos, aunque se debe contactar con *Postal Express*. Los gastos de envío nos saldrán por un 3% de los envíos contra reembolso, para envíos nacionales.

Política de comunicación

Al tratarse de una empresa relacionada con las nuevas tecnologías, debemos hacer un tipo de marketing fuerte a nivel de internet, y físico en todo el entorno de la localidad.

Comenzaremos con la inserción de anuncios publicitarios en los principales diarios de la provincia, con lo que pretendemos conseguir que se vaya conociendo nuestra marca y el lema que la define:

SERVICIO INFORMÁTICO INTEGRAL

Por lo que el anuncio publicitario podría quedar así:



La encuesta informativa, indicada con anterioridad en el presente documento, se repartirá por toda la población y sus alrededores. También haremos uso del posicionamiento SEM donde invertiremos unos 400€ mensuales durante los primeros tres meses y posteriormente intentaremos realizar un posicionamiento SEO adecuado.

Así mismo, cuando se realice una venta, reparación, docencia, posicionamiento, diseño o asesoramiento, pasaremos la encuesta de satisfacción mostrada a continuación, la cual nos indicará los aspectos a mejorar para conseguir la tan ansiada propaganda gratuita del boca-oreja, que aunque puede ser lo que te impulse, también puede llegar a hundir a una empresa.

ENCUESTA DE SATISFACCIÓN

Nombre:		Dni:	
Fecha:	Población de residencia:		Teléfono:
Servicio o producto adquirido:			

Valore de 0 a 10 los distintos apartados (0-Nulo, 10-Excelente)

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Atención recibida											
Rapidez en el servicio											
Precio											
Calidad del producto/servicio											

Indique su opinión sobre:

Aspectos positivos:

Aspectos mejorables:

Observaciones:

A la entrega del presente cuestionario, solicite gratuitamente en la tienda nuestra tarjeta de fidelización, con la que obtendrá múltiples beneficios.

PLAN DE PRODUCCIÓN O DE OPERACIONES -----

Mercancías

Nuestros proveedores serán muchos y muy variados e intentaremos siempre buscar un emparejamiento perfecto entre precio y calidad. Algunos productos se obtendrán directamente del fabricante, por lo que podríamos obtener un beneficio mayor, aunque muchos otros, al principio, los tendremos que adquirir a través de franquiciados, con lo que no podremos jugar demasiado con los precios.

A medida que avancemos en el negocio iremos contactando con nuevos proveedores, pero nunca con la intención de convertirnos en una franquicia de ninguna marca. Con ello iremos buscando una igual o superior calidad con un abaratamiento de los costes.

En cuanto al abono de la mercancía, trataremos de encontrar proveedores que permitan realizar el pago de las mismas cada segunda remesa, es decir, que abonemos el pedido anterior cuando realicemos el siguiente, siendo esta una modalidad ampliamente utilizada en la actualidad, ya que te permite obtener unas ganancias previas a la siguiente inversión.

Servicios

La venta de equipos y materiales informáticos ha de realizarse en la tienda y en horario partido para una buena atención al público. Las clases de informática se realizarán en el centro, anexo a la tienda y en horario de mañana. El servicio técnico de reparación y montaje se realizará en horario de tarde, y en un apartado existente junto a las aulas. La programación web y el posicionamiento habrán de hacerse en horario de mañana y tarde, y en una habitación acristalada de la tienda.

En nuestra web figurarán los cursos que impartiremos, los servicios que prestamos, los artículos que vendemos, etc, junto con el número de teléfono, la dirección física y el email con el que contactarnos para solicitar información. Cuando un cliente solicita presupuesto de reparación, montaje o programación, se le hará una pequeña toma de información inicial y se concierta una cita a posteriori donde le indicaremos en qué varemos iniciales nos moveremos, y las distintas variaciones que podría tener el precio. Dicho presupuesto inicial ha de realizarse con premura, ya que para el definitivo podremos espaciarnos más, y siempre será sobre algo más seguro que el anterior.

Apariencia interna del local

En el local contaremos con línea telefónica, ADSL y conexiones eléctricas homologadas para el desarrollo de nuestras actividades



EL EQUIPO DE TRABAJO-----

Al comienzo de la actividad mercantil contaremos únicamente con los tres socios comentados en un principio, siendo polivalente la labor de cada uno, ya que algunas materias docentes serán impartidas por mí y otras por mi socio Rafael, aunque mi cometido principal será el diseño web, el posicionamiento y la programación, la de Rafael el servicio técnico y la de Isabel el marketing y la gestión.

Cuando entremos en un proceso de producción adecuado, se ampliará la plantilla con el fin de alcanzar un nivel productivo ascendente e ir incrementando el negocio con la anexión de locales circundantes vacíos y el nuevo establecimiento en otras localidades cercanas, ya que pretendemos amortizar la inversión realizada en el primer año y reinvertir en nuestro negocio todo el capital obtenido que exceda de nuestros salarios base.

La contratación de nuevo personal se realizará en un principio en base a personas conocidas, ya que siempre sabremos, de manera más fiable, los conocimientos que posee y si en principio nos encontramos ante personas válidas para cubrir los puestos solicitados.

A medida que las circunstancias de la producción lo requiera, podremos contar con una ampliación de personal mayor que será cubierta por medio de ETT's, ya que sería para una cobertura puntual y determinada, con lo que evitaremos posibles roces y malos entendidos.

PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES. -----

La modalidad de organización de la prevención la realizaré yo personalmente, ya que he realizado un curso de prevención de 100 horas y la actividad a realizar no entra de las denominadas peligrosas, además que, en principio, la empresa tendrá menos de 6 empleados.

Se realizará un estudio de riesgos laborales por riesgos eléctricos, condiciones de temperatura y humedad, iluminación deficiente, ventilación, etc. Así mismo, se dispondrá que yo realizaré las funciones de dirección de la prevención y mis dos socios realizarán funciones de mandos intermedios

PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO.-----

PLAN DE INVERSIÓN INICIAL

- ✓ No necesitaremos ningún tipo de fianza ya que estos locales son proporcionados por el Ayuntamiento en su plan de desarrollo, y sólo necesitaremos pagar una cuota mensual de **300,00 €**, siempre que sea admitida nuestra propuesta de negocio
- ✓ Como los locales se encuentran sin preparar, tendremos que contratar personal para que nos realice el acondicionamiento en el plazo de 30 días (fontanería, solería, alicatado, electricidad y pintura), solicitando presupuestos y siendo el más adecuado, el ofrecido por la empresa REMANSUR que alcanza los **2.500,00 €** por la mano de obra y los materiales de albañilería y escayola, teniéndonos que hacer cargo de la compra del material de fontanería, electricidad, solería y alicatado, lo que supone un desembolso de **1.500,00 €**
- ✓ Las sillas, sillones, mesas y armarios se adquirirán en IKEA, ascendiendo el presupuesto total a **1.500,00 €**
- ✓ Encargaremos a uno de nuestros proveedores la compra de 15 ordenadores completos para los alumnos por un montante de **6.000,00 €**, mas dos ordenadores de mayores prestaciones por **1.250,00 €**, un TPV con escáner por **700,00 €**, 2 impresoras multifunción por **150,00 €** y una impresora láser en color por **400,00 €** (*estos materiales informáticos serán adquiridos mediante Leasing*)
- ✓ Soldadores, alicates, destornilladores, polímetros y todo tipo de herramientas para la reparación y comprobación de equipos informáticos por un total de **3.500,00 €**
- ✓ Al inicio de nuestra actividad utilizaremos nuestros propios vehículos, los cuales tiene suficiente capacidad y fiabilidad para realizar desplazamientos y transporte de pequeñas mercancías
- ✓ Optaremos por instalar programas libres de licencia que nos den un respiro económico, al menos al principio.
- ✓ Firmaremos con nuestros proveedores un confirming para poder cargar la tienda de productos informáticos con los que poder iniciar la actividad, aunque básicamente para aquellos que requieran de una importante inversión utilizaremos la compra por catálogo, posibilitándonos la utilización de varias marcas con las que poder tratar con los clientes
- ✓ con **100,00 €** podremos adquirir lejías, aerosoles, detergentes, escobas, fregonas y demás productos de limpieza para el local. Desembolsaremos **250,00 €** en la compra de folios de papel, post-it, bolígrafos, libretas, carpetas, A-Z, y diverso material de oficina.
- ✓ Para poder comenzar nuestra actividad con las suficientes garantías deberemos tener un mínimo de **6.000,00 €** como previsión de fondos, teniendo en cuenta que nuestro salario será abonado a partir del tercer mes, ya que lo principal será arrancar con la fuerza que nos dará el respaldo económico que tendremos, sin necesidad de contar con este desembolso económico inicial.

PLAN DE FINANCIACIÓN INICIAL

Cada uno de los socios pondremos **3.000,00 €** para comenzar nuestro proyecto, además, será necesario solicitar a una entidad bancaria **15.000,00 €** mediante un crédito, y una vez estudiados las distintas ofertas existentes en el mercado, nos decantaremos por un crédito **ICO Liquidez**, que está orientado a empresas, autónomos y entidades, independientemente de su tamaño, con la única condición de estar al corriente del pago con la entidad. Este tipo de préstamo se adjudica hasta el 15/12/2013 o hasta agotar los fondos ICO disponibles. No tienen comisión de apertura, ni gastos de estudio ni comisión de disponibilidad, y para un importe de 15.000,00 € como el que solicitamos, lo pondremos a 5 años, y a un 5,01%, obteniendo así una cuota mensual de **283,14 €**:

CUADRO DE AMORTIZACIÓN	
Importe	15.000,00 €
Años	5
Comisión de apertura	0,00 %
Interés nominal	5,01 %
Periodos de pago anuales	12
Tipo de amortización	1

PAGOS RESULTANTES	
Principal	15.000,00 €
Intereses	1.988,23 €
Comisiones	0,00 €
Total	16.988,23 €
Mensualidad resultante	283,14 €

En estos momentos, la mayoría de las subvenciones se conceden por la contratación de personal, y en nuestra sociedad, de momento, no vamos a contratar a personal ajeno, por lo que no nos podremos acoger a ninguna subvención por tal motivo, como por ejemplo el programa **Crea-Impulsa**, aunque por el hecho de la creación de una nueva empresa podremos solicitar una subvención a cargo del proyecto **INNOEMPRESA**, que en su artículo 6, punto 8, indica que será subvencionable las partidas de alquiler y leasing de equipos de producción, así como los intereses de la financiación externa, gastos de suministros y gastos administrativos, de tributos o tasas.

Esta subvención está promovida por la Consejería de Economía, Innovación y Ciencia de la Junta de Andalucía, que en su orden del 18 de enero de 2012 crea su convocatoria para los años 2012 y 2013, y cuyo plazo de presentación finaliza el 30 de junio de 2013.

Se solicitará dicha subvención según la línea de *Creación de Empresas* y su categoría de *Proyectos de emprendedores*, lo cual está subvencionado hasta en un 40%, y si añadimos la característica adicional de *Localizados en municipios de baja actividad económica*, podremos añadirle hasta un 5% más. Estos porcentajes vienen recogidos en una tabla incluida en el **Anexo V-INTENSIDAD DE LOS INCENTIVOS** del BOJA nº 18 del 25 de enero de 2012.

En caso de ser aceptada nuestra solicitud de subvención, supondrá una inestimable ayuda para el despegue definitivo de nuestro proyecto, pero incluso sin ella, el cuadro de amortización inicial nos prevé un beneficio positivo como nuestro en la siguiente página.

PRESUPUESTO PREVISIONAL DE TESORERÍA

Concepto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
INGRESOS												
Ingreso por Venta y Reparación		2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €
Desarrollo web y otros		2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €
Formación		1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €
Capital/Recursos propios	9.000,00 €											
Préstamos	15.000,00 €											
Total Cobros	24.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €
PAGOS												
Constitución	5.516,88 €											
Alquiler y Comunidad	320,00 €	320,00 €	320,00 €	320,00 €	320,00 €	320,00 €	320,00 €	320,00 €	320,00 €	320,00 €	320,00 €	320,00 €
Otros proveedores	5.350,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €
Sueldos y Salarios		2.400,00 €	2.400,00 €	2.400,00 €	2.400,00 €	2.400,00 €	2.400,00 €	2.400,00 €	2.400,00 €	2.400,00 €	2.400,00 €	2.400,00 €
Publicidad/Propaganda	400,00 €					150,00 €						
Suministros	233,75 €	42,23 €	192,23 €	42,23 €	192,23 €	42,23 €	192,23 €	42,23 €	192,23 €	42,23 €	192,23 €	42,23 €
Primas de seguros	347,19 €											
Seg.Social autónomos		845,52 €	845,52 €	845,52 €	845,52 €	845,52 €	845,52 €	845,52 €	845,52 €	845,52 €	845,52 €	845,52 €
Asesoría	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €
Leasing	224,51 €	224,51 €	224,51 €	224,51 €	224,51 €	224,51 €	224,51 €	224,51 €	224,51 €	224,51 €	224,51 €	224,51 €
Previsión impuestos	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €
Devolución préstamos y créditos	283,14 €	283,14 €	283,14 €	283,14 €	283,14 €	283,14 €	283,14 €	283,14 €	283,14 €	283,14 €	283,14 €	283,14 €
Total Pagos	12.825,47 €	4.315,40 €	4.465,40 €	4.315,40 €	4.465,40 €	4.465,40 €	4.465,40 €	4.315,40 €	4.465,40 €	4.315,40 €	4.465,40 €	4.315,40 €
Diferencia Cobros-Pagos	11.174,53 €	684,60 €	534,60 €	684,60 €	534,60 €	534,60 €	534,60 €	684,60 €	534,60 €	684,60 €	534,60 €	684,60 €
Saldo anterior	0,00 €	11.174,53 €	11.859,13 €	12.393,73 €	13.078,33 €	13.612,93 €	14.147,53 €	14.682,13 €	15.366,73 €	15.901,33 €	16.585,93 €	17.120,53 €
Saldo acumulado	11.174,53 €	11.859,13 €	12.393,73 €	13.078,33 €	13.612,93 €	14.147,53 €	14.682,13 €	15.366,73 €	15.901,33 €	16.585,93 €	17.120,53 €	17.805,13 €

Los pagos de esta tabla se explican a continuación:

GASTOS DE CONSTITUCIÓN	
Certificado negativo de nombre	23,65 €
Gastos notariales	225,45 €
Inscripción en Registro Mercantil	123,78 €
Compra Libro Visita y Reclamaciones	10,00 €
Licencia de obra y apertura	334,00 €
Proyecto licencia apertura	800,00 €
Empresa construcción REMANSUR	2.500,00 €
Materiales de construcción	1.500,00 €
TOTAL	5.516,88 €

Otros proveedores	
Material oficina	250,00 €
Material limpieza	100,00 €
Mobiliario	1.500,00 €
Herramientas varias	3.500,00 €
TOTAL	5.350,00 €

Sueldos y salarios	
José Luis	800,00 €
Isabel	800,00 €
Rafael	800,00 €
TOTAL	2.400,00 €

Seguridad Social Autónomo	
José Luis	281,84 €
Isabel	281,84 €
Rafael	281,84 €
TOTAL	845,52 €

Cálculo del Leasing	
Importe sin impuestos	8.500,00 €
Años	4
Comisión de apertura	0,00 %
Interés nominal anticipado	5,00 %
periodo de pago	12
Impuestos (21% IVA)	1.975,29 €
Importe valor residual	500,00 €
Carga financiera	906,14 €
Recuperación de coste	8.000,00 €
Coste efectivo	6,03 %
Renta mensual fija	224,51 €

Devolución préstamos y crédito (ICO Liquidez)	
Importe	15.000,00 €
Comisión de apertura	0,00 %
Gastos de estudio	0,00 €
Comisión de disponibilidad	0,00 %
Interés nominal	5,01 %
Tiempo	5 años
Mensualidad resultante	283,14 €

- ✓ El primer mes no se recogen salarios ya que serán abonados en febrero, al igual que ocurre con el autónomo.
- ✓ En otros proveedores se recogen unos gastos iniciales, y a partir del segundo mes se destinan 50,00 € mensuales para la reposición de materiales.
- ✓ En publicidad y propaganda se destinan 400,00 € para publicitar la apertura del negocio, y en junio 150,00 € para publicidad especial de los nuevos cursos que comenzarían en septiembre.

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PREVISIONAL -----

+	AÑO 1
INGRESOS	55.000,00 €
VENTAS	22.000,00 €
PRESTACIÓN DE SERVICIOS	33.000,00 €
GASTOS	42.102,96 €
COSTE DE VENTAS	4.400,00 €
GASTOS DE PERSONAL	26.400,00 €
DOTACIÓN	
AMORTIZACIÓN	337,50 €
TRIBUTOS	180,00 €
ARRENDAMIENTOS	3.840,00 €
REPARACIÓN Y CONSERVACIÓN	4.000,00 €
SERV. PROF. INDEPENDIENTES	600,00 €
TRANSPORTES	
PRIMA DE SEGUROS	347,19 €
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA	550,00 €
SUMINISTROS	1.448,27 €
OTROS	
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	12.897,04 €
GASTOS FINANCIEROS	1.063,53 €
RESULTADO ANTES IMPUESTOS	11.833,51 €
IMPUESTOS 25%	2.958,38 €
RESULTADO NETO	8.875,13 €

- ✓ Los ingresos son contabilizados sin los 9.000,00 € iniciales ni el préstamo, sólo las ganancias mensuales
- ✓ Costes de ventas refleja los materiales necesarios que se adquieren para el desarrollo de la actividad
- ✓ Gastos de personal recoge la nómina de los tres socios
- ✓ Amortización anual del inmovilizado material
- ✓ Tributos son los impuestos sobre RSU
- ✓ Reparación y conservación recoge la obra de acondicionamiento del local y sus materiales
- ✓ Los servicios profesionales independientes recogerán los gastos de asesoría
- ✓ En servicios bancarios incluimos los intereses del préstamo y el leasing
- ✓ Suministros engloba los gastos de electricidad y teléfono

Tal como se refleja en el cuadro de pérdidas y ganancias para el 2013, los resultados de la sociedad JOLUNET son positivos. Si además tenemos en cuenta que para el 2014 :

- ✓ se verán reducidos los gastos en reparación y conservación
- ✓ Se reducirán los costes de ventas
- ✓ Se verán incrementados los ingresos por Formación y WEB

El resultado neto para ese año se verá incrementado de forma positiva a favor de nuestra sociedad.

GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y COMERCIAL DE LA EMPRESA-----

Todas las operaciones que realice JOLUNET se plasmarán en los documentos que se [anexan al final del presente Plan](#), siendo los siguientes:

- ✓ **Presupuesto:** Para realizar una propuesta comercial detallando los productos y/o servicios, plazos de ejecución y coste de los mismos.
- ✓ **Pedidos:** Se realizarán por escrito y por duplicado.
- ✓ **Albarán:** Cada pedido que emitamos irá acompañado de su correspondiente albarán por duplicado que nos deberá firmar el cliente a la retirada del mismo.
- ✓ **Factura:** Para formalizar las ventas realizadas, extenderemos a nuestros clientes una factura, quedándonos nosotros con una copia.
- ✓ **Recibo:** Para los cobros parciales de ventas o servicios prestados por JOLUNET, utilizaremos un talonario de recibos, el cual estará dividido en dos partes (una para el cliente y otra que nos quedaremos nosotros como justificante de la realización de dicho cobro).
- ✓ También se harán uso de **cheques bancarios y transferencias** para las que se usarán los formatos de documentos ofrecidos por las correspondientes entidades financieras.
- ✓ Se firmarán varios **contratos de suministros** con empresas proveedoras de electricidad, agua y telefonía, siendo éstas las que dispongan de unos formularios estandarizados que nos pondrán al cobro en su momento.
- ✓ Para los contratos de trabajo y las nóminas se utilizarán documentos estándar, los cuáles firmaremos y sellaremos nosotros con nuestro sello:



OBLIGACIONES FISCALES -----

Las obligaciones fiscales son bastante extensas. Antes de abrir el negocio, un empresario deberá tener en cuenta las obligaciones fiscales que deberá cumplir y el coste que ello supone.

Para resumir las obligaciones fiscales que deberemos cumplir enumeraré los modelos fiscales necesarios para la constitución de nuestra sociedad:

- ✓ **Modelo 036:** Es el formulario previsto para la comunicación a la AEAT de todos los datos censales de la empresa, ya sea persona física o jurídica. En él se incluirán todos los datos que Hacienda necesita saber en cuanto a la identificación de la empresa, de su forma de tributación, su actividad económica, sus obligaciones en cuanto a retenciones, sus peculiaridades especiales, así como la información de los socios y administradores de las entidades con personalidad jurídica (por ejemplo sociedades limitadas como la nuestra).

Consta de 10 hojas que contienen todas las posibilidades censales que se pueden dar en una empresa y siguen la siguiente estructura:

Página 1: Causas de presentación

Página 2 Identificación

Página 2B Identificación (continuación)

Página 2C Identificación (continuación)

Página 3 Representantes

Página 4 Declaración de Actividades Económicas

Página 5 Sujeto pasivo gran empresa y administraciones públicas / IVA

Página 6 IRPF. Impuesto sobre sociedades e impuesto sobre renta de no residentes / Régimen fiscal especial del Título II de la Ley 49/2002

Página 7 Retenciones e ingresos a cuenta / Otros impuestos / Regímenes especiales comercio intracomunitario

Página 8 Relación de socios, miembros y partícipes

- ✓ **Modelo 600:** Impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados, Este impuesto grava el capital escriturado. El tipo de gravamen es del 1% sobre el capital social, aunque en nuestro caso, estaríamos exentos de su pago según el artículo 45 1 B) 11 RDL 1/1993. RDL 13/2010, pero no de su presentación. Este impreso contiene la información siguiente:

→ Datos de la empresa

→ Datos del documento (normalmente escritura pública) que recoge la constitución de la sociedad

→ Liquidación del tributo

→ Datos del presentador del documento

→ Ingreso

→ Primera copia y copia simple de la escritura de constitución.

El plazo máximo para su presentación es de 30 días hábiles a partir del otorgamiento de las escrituras.

- ✓ **Modelo 111:** Autoliquidación de retenciones e ingresos a cuenta del IRPF sobre rendimientos del trabajo y de actividades económicas, premios y determinadas ganancias patrimoniales e imputaciones de renta.

Es un modelo de presentación periódica a realizar por todas las personas físicas, jurídicas y demás entidades, incluidas las Administraciones Públicas, contempladas en el artículo 76 del Reglamento del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, aprobado por Real Decreto 439/2007, de 30 de marzo, que estando obligadas a retener o a ingresar conforme a lo establecido en el artículo 74 del citado Reglamento, satisfagan o abonen determinadas rentas.

Tendremos que presentarlo obligatoriamente a través de internet y con periodicidad trimestral

- ✓ **Modelo 303:** Se ha de presentar en la Agencia Tributaria cualquiera que sea el resultado de la declaración (a devolver, a ingresar, a compensar o sin actividad)

- ✓ **Modelo 390:** Declaración-resumen anual del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA), que contiene las operaciones realizadas a lo largo del año natural relativas a la liquidación del IVA. Se presenta al mismo tiempo que la última autoliquidación del IVA del ejercicio
- ✓ **Modelo 347:** Declaración informativa a efectos del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) que sirve para manifestar los importes derivados de las operaciones que realizan las empresas con sus proveedores y clientes durante un ejercicio económico.
La presentación tanto en papel impreso como en soporte directamente legible por ordenador o por vía telemática, se realizará durante el mes de febrero de cada año en relación con las operaciones realizadas durante el año natural anterior

A parte de los anteriores documentos, tendremos que utilizar otros con menor frecuencia, como:

- ✓ **Modelo 216:** Tiene periodicidad trimestral y sirve para declarar e ingresar las retenciones realizadas a no residentes
- ✓ **Modelo 115:** Es muy común y lo utilizaremos en caso que hubiéramos arrendado algún bien inmueble. Es trimestral y sirve para declarar e ingresar las retenciones realizadas al arrendador. Antes de realizar este modelo habrá que darse de alta en la obligación de retener por este concepto a través del modelo 036 mencionado anteriormente.
- ✓ **Modelo 202:** Se realiza tres veces al año, en octubre, abril y diciembre, y sirve para ingresar los pagos fraccionados, es decir, pagos a cuenta del Impuesto sobre Sociedades
- ✓ **Modelo 200:** Autoliquidación del Impuesto sobre Sociedades
- ✓ **Modelo 340:** Actualmente este modelo están obligados a realizarlo aquellos que estén inscritos en el Registro de Devolución Mensual. Tiene periodicidad mensual y se declaran los libros de registro del IVA que están obligados a llevar cualquier empresario o profesional. Si se está obligado a realizar este modelo, no deberá realizar el 347
- ✓ **Modelo 349:** Si realizamos entregas o adquisiciones intracomunitarias de bienes así como lo que han denominado prestaciones intracomunitarias de servicios, estaremos obligados a presentar este modelo. El carácter periódico de este modelo varía en función del volumen de las entregas o prestaciones realizadas: puede ser mensual, bimestral, trimestral o anual. Antes de realizar este modelo habrá que darse de alta en el Registro de Operadores Intracomunitarios a través del modelo 036
- ✓ **Modelo 123:** Generalmente este modelo se usa para retener cuando se ha producido un reparto de dividendos.
- ✓ **Impuesto sobre Actividades Económicas:** Se paga una vez al año siempre y cuando no estemos exentos. En el momento en que dejemos de estar exentos de este impuesto deberemos realizar previamente el modelo 840.

Modelos resúmenes anuales de obligaciones periódicas

Hay determinados modelos sobre los que la Administración tributaria obliga a hacer un “resumen anual”. Más bien debería denominarse “extensión anual” porque son mucho más largos y detallados.

Dichos modelos resúmenes anuales, entre otros, son los siguientes:

- ✓ **Modelo 190:** resumen de los 111.
- ✓ **Modelo 180:** resumen de los 115.
- ✓ **Modelo 193:** resumen de los 123.
- ✓ **Modelo 296:** resumen de los 216.
- ✓ **Modelo 390:** resumen de los 303.

Además de las anteriores obligaciones fiscales, tendremos que hacer frente a las siguientes tasas municipales:

- ✓ **Licencia de obra:** Al tener el local “en bruto” tendremos que acometer unas obras para las cuales se tendrá que solicitar su correspondiente licencia de obra, la cual para Almensilla, se registrará por

el RDL 2/2004 de 5 de marzo y demás disposiciones legales y reglamentarias que complementen y desarrollen dicha ley.

El gravamen que se aplicará será del 2,88% del coste total de la obra, y deberá abonarse en el momento de iniciarse la obra aunque no se haya concedido aun la oportuna licencia

- ✓ **Licencia de apertura:** Se registrará por el artículo 57 del RDL 2/2004 y para solicitarla deberemos especificar la actividad a desarrollar acompañada de la documentación reglamentaria, así como la liquidación por alta en el Impuesto sobre Actividades Económicas. Como nuestra actividad no está clasificada en las tarifas del Impuesto sobre Actividades Económicas, se utilizará como base de percepción el 50% del alquiler anual del local, al no ser de nuestra propiedad. Si así fuera, se aplicaría el 20% del valor catastral. En ningún caso, la cantidad a abonar podrá exceder de 3.005,56 €

OBLIGACIONES CONTABLES

La contabilidad es una tarea informativa de nuestra empresa que nos permite conocer la situación económica financiera de la misma y de los principales hechos que se producen en ella. En función de la forma jurídica es obligatorio que nuestra empresa lleve una contabilidad debido a varios factores

- ✓ Una necesidad interna, ya que nosotros, como empresarios, estamos interesados en conocer la situación de nuestro negocio
- ✓ Una necesidad externa, que viene dada por la situación de nuestra empresa dentro de un mercado: así, los clientes, acreedores e instituciones financieras que se relacionen con ella o que en un determinado momento pueden hacerlo quieren conocer la capacidad de la misma y sus resultados

La contabilidad de nuestra empresa se ha de presentar siguiendo la normativa recogida en el Plan General de Contabilidad, aprobado por Real Decreto 1514/2007 de 16 de noviembre, el cual se divide en 5 partes:

- ✓ Marco conceptual de la contabilidad
- ✓ Normas de registro y valoración
- ✓ Cuentas anuales
- ✓ Cuadro de cuentas
- ✓ Definiciones y relaciones contables

Las principales obligaciones contables que tenemos que llevar a cabo son:

1. Llevar el seguimiento de los libros contables. Estos libros son:
 - ➔ Un libro de inventarios y cuentas anuales, el cual debemos abrir con el balance inicial detallado. Cada trimestre realizaremos los balances de comprobación con sumas y saldos y el inventario de cierre de ejercicio y las cuentas anuales
 - ➔ Y otro libro diario que ha de recoger las operaciones relativas a la actividad de la empresa. Es muy importante anotar todo lo que sucede diariamente y así, nos facilitará el proceso de liquidación trimestral del IVA,
2. Además, estamos obligados a llevar una serie de libros en las sociedades de responsabilidad limitada, como la nuestra:
 - ➔ Un libro de actas
 - ➔ Un libro de registro de socios

Las cuentas anuales

Deben redactarse de forma clara, de manera que la información suministrada sea comprensible y útil para los usuarios al tomar sus decisiones económicas, debiendo mostrar la imagen fiel del patrimonio

Están compuestas por:

- ✓ Balance
- ✓ Cuentas de pérdidas y ganancias
- ✓ Estado de cambios en el patrimonio neto
- ✓ Estado de flujos de efectivos
- ✓ Memoria.

Estos documentos forman una unidad.

Balance

Es el documento en el que reflejaremos la situación económica y financiera de nuestra empresa en un determinado espacio de tiempo. Estará formado por los bienes y derechos que constituyen el activo del negocio (socios-accionistas, capital inmovilizado, gastos a distribuir en varios ejercicios y

activo circulante) y las obligaciones que forman el pasivo, especificando los fondos propios (ingresos a distribuir en varios ejercicios, provisiones para riesgos y gastos, acreedores a corto y largo plazo).

Cuenta de pérdidas y ganancias

Supone una exposición global de la actuado por la sociedad a lo largo del ejercicio. Comprenderá los ingresos y los gastos del ejercicio y, por diferencia, el resultado obtenido.

Estado de cambios en el patrimonio neto

Tiene dos partes:

1. Estado de ingresos y gastos reconocidos donde se recogen los cambios en el patrimonio neto derivados de:
 - a. Resultado del ejercicio de la cuenta de pérdidas y ganancias
 - b. Ingresos y gastos imputables directamente al patrimonio neto de la empresa
 - c. Transferencias realizadas a la cuenta de pérdidas y ganancias según lo dispuesto en el Plan General de Contabilidad
2. Estado total de cambios en el patrimonio neto, donde informaremos de los cambios habidos en el patrimonio neto derivados de:
 - a. Saldo total de los ingresos y gastos reconocidos
 - b. Variaciones en el patrimonio neto por operaciones con socios o propietarios de la empresa cuando actúen como tales
 - c. Restantes variaciones que se produzcan en el patrimonio neto
 - d. También se informará de ajustes en el patrimonio neto por cambios en criterios contables y correcciones de errores

Estado de flujos de efectivos

Origen y utilización de los activos monetarios representativos de efectivo y otros activos líquidos equivalentes, clasificando los movimientos por actividades e indicando la variación neta de dicha magnitud en el ejercicio.

Se podrán incluir como un componente del efectivo, los descubiertos ocasionales cuando formen parte integrante de la gestión del efectivo de la empresa.

Memoria

Completará, ampliará y comentará la información contenida en nuestro balance y en la cuenta de pérdidas y ganancias, por otra parte debe permitir una mejor comprensión de la situación financiera de la sociedad, proporcionando una comparación con al menos el último ejercicio precedente.





№

ALBARÁN

001-13

Cliente

001-001

Fecha del pedido:	
Fecha de entrega:	
Hora de entrega:	

Nombre			
Dirección			
CP		Población	
Provincia			
Tlfs.			
CIF / NIF			

Código	Concepto	Unidades	Cant.	Precio	TOTAL

Empresa de transporte	
Transportista	
Observaciones	

SUBTOTAL		
Dto.	0%	
Portes		
IVA	21%	
R.E.	0%	
TOTAL	0,00 €	

Valor en letras	euros
-----------------	-------

NIF y firma del receptor	
N.I.F./C.I.F.	Fdo.-



NIF - 52.260.171-P
C/Azahar s/n - 41.111 - Almensilla - Sevilla
Tlf.: 954 123 456 - info@jolunet.com

Fecha	
Forma de pago	

FACTURA

Nº

001-13**Cliente** 001-001

Nombre			
Dirección			
CP		Población	
Provincia			
Tlfs.			
CIF / NIF			

Código	Concepto	Unidades	Cant.	Precio	TOTAL

Observaciones

--

SUBTOTAL

Dto.	0%	
Portes		
IVA	21%	
R.E.	0%	

TOTAL 0,00 €

Valor en letras

euros

Sello y firma

--

 RECIBO Nº 01234	 RECIBO Nº 01234
NIF - 52.260.171-P C/Azahar s/n 41.111 - Almensilla (Sevilla) Tlf.: 954 123 456 - info@jolunet.com	NIF - 52.260.171-P C/Azahar s/n 41.111 - Almensilla - Sevilla Tlf.: 954 123 456 - info@jolunet.com
Recibí de	con fecha
	28 de abril de 2013
La cantidad de	
En concepto de	
A 28 de abril de 2013	Firmado:
	Fdo.-

