



IMPOLUTTO

PLAN PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA

A continuación verás...

BLOQUE 1	3
IDEAS DE NEGOCIO	3
EVALUACIÓN Y BALANCE DE IDEAS	4
ANÁLISIS DE VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LAS IDEAS	5
SELECCIÓN DE NEGOCIO	6
PERFIL DE LOS SOCIOS EMPRENDEDORES	6
BLOQUE 2	8
ELECCIÓN DE LA FORMA JURÍDICA	8
PASOS PARA LA CREACIÓN DE NUESTRA EMPRESA	9
BLOQUE 3	12
ANÁLISIS DAFO DE NUESTRA EMPRESA	12
BALANCE DE SITUACIÓN INICIAL DE IMPOLUTTO S.L	18
ANÁLISIS DE MERCADO	19
SERVICIOS OFERTADOS DE LIMPIEZA INTEGRAL	21
SERVICIOS OFERTADOS LIMPIEZA DE VEHÍCULOS	21
PRODUCTOS PARA LA VENTA AL PÚBLICO	21

BLOQUE 1

INTRODUCCIÓN

El presente proyecto establece un plan de negocio para la implementación de un servicio de limpieza integral para diversos establecimientos. En los siguientes bloques, se detallarán las acciones diseñadas para la implementación que asegure el éxito de este innovador servicio.

Crearemos una empresa desde cero, por tanto, debemos seguir una serie de pasos:

- Conseguir ideas de negocio
- Evaluar esas ideas
- Seleccionar la idea ganadora
- Empezar la actividad empresarial

IDEAS DE NEGOCIO

La idea de negocio es el servicio o producto con el cual nos queremos lanzar al mercado. Buscamos atraer clientela que nos otorgue la máxima rentabilidad a nuestro negocio y así poder obtener un mayor beneficio económico. Es la clave empresarial porque será la que nos lleve al éxito o no.

- a) **Administración de Fincas:** Una oficina ubicada en el casco urbano de Estepona con diversos departamentos, ofreciendo sus servicios a unos costes económicos para todo tipo de clientes. Esta idea dispone de varias pymes asociadas para ofrecer estos servicios, entre los que destacamos: Seguros, Limpieza, Restauración, Mantenimiento...
- b) **Cine y centro de ocio:** Situado en Estepona, terreno baldío, ofrecerá tanto la cartelera actual como diversos servicios de ocio para niños y jóvenes con el fin de poder pasar un día en familia sin tener que salir de la localidad.
- c) **Discoteca/Pub:** Debido a la escasez de este tipo de locales en Estepona y con miras a la futura normalidad post Covid-19, ofrecemos un lugar de encuentro para jóvenes y adultos donde poder disfrutar de buen ambiente y buena música con precios económicos.
- d) **Empresa de limpieza y desinfección:** Una empresa de limpieza y desinfección que además cuenta con lavado de vehículos en Estepona. Ofrece sus servicios desde viviendas particulares hasta hoteles y villas de lujo.

EVALUACIÓN Y BALANCE DE IDEAS

	Actividad	Aportación	Mercado	Necesidades
Administración de fincas	Contratación de servicios	Solo trabajamos con Pymes	Pymes y comunidades	Un local y mínima inversión
Cine + Ocio	Proyectar películas y recreativos	Único en la localidad	Todos los públicos	Terreno baldío e inversión alta
Discoteca / Pub	Ocio nocturno	Preservativos gratuitos con la consumición	Jóvenes y Adultos	Un local e inversión media/alta
Limpieza y Desinfección	Limpieza y desinfección	Trato personalizado y rapidez de servicio	Todos los públicos	Una furgoneta e inversión baja

ANÁLISIS DE VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LAS IDEAS

	Ventajas	Desventajas
Administración de Fincas	Poca inversión Trabajo de oficina	Mucha competencia Buscar clientela a puerta fría

	Ventajas	Desventajas
Cine y Ocio	Único en la localidad Diversidad de clientes Celebraciones	Inversión muy alta La cartelera actual es cara Coste de mantenimiento

	Ventajas	Desventajas
Discoteca / Pub	Punto de encuentro Altos beneficios	Ventas de estupefacientes Inversión media/alta Requisitos legales

	Ventajas	Desventajas
Limpieza y desinfección	Poca competencia Empresa local Trato personalizado Poca inversión	Trabajo Físico

SELECCIÓN DE NEGOCIO

Tras haber estudiado las distintas ideas de negocio anteriormente propuestas, hemos llegado a la siguiente conclusión:

La empresa de limpieza y desinfección es la que más ventajas nos brinda y la que menor inversión requiere, además de que las desventajas son mínimas.

Por tanto, decidimos seguir adelante en este proyecto y crear IMPOLUTTO S.L.

PERFIL DE LOS SOCIOS EMPRENDEDORES

Nisela

“La visionaria del negocio”

Joven entusiasta con formación en Gestión Administrativa.

Es una soñadora. Capaz de crear una empresa de la nada y montar un proyecto para mostrarte su potencial.

Tiene un olfato especial para los negocios, de hecho, esto la ayuda a conseguir los recursos necesarios para poner en marcha cualquier negocio.

Uno de sus fuertes es la capacidad que tiene para medir y asumir riesgos, además de poder tomar decisiones rápidas con poca información y solucionar problemas.

Es un ejemplo de perseverancia y compromiso.

Es impulsora del trabajo en equipo y tiende a delegar, por lo que podemos decir que es el nexo entre los socios de la empresa.

Sergio

“El comercial insaciable”

Emprendedor activo con afán de superación.

Tiene formación en Gestión Administrativa y Relaciones Comerciales.

Ha creado varios negocios con éxito, pero está buscando nuevos retos.

Está dispuesto a correr riesgos. No le importa el dinero, es un apasionado de su trabajo y sabe que este llegará tarde o temprano por su buen hacer.

Conoce a las personas y su comportamiento, tiene formación en técnicas de marketing y explota constantemente su potencial.

Otra de sus grandes virtudes es las redes de Networking que puede crear, haciendo que nuestra actividad sea mucho más fácil de vender.

Su único punto negativo es que le falta visión a largo plazo, pero es algo para lo que está formándose.

José Daniel

“El técnico especialista”

Es el eslabón técnico de nuestra empresa. Está en continua formación para mejorar los procesos y productos.

Tiene experiencia en el sector, por lo que es una fuente en la que nos basaremos para el comienzo de la empresa hasta que necesitemos expandirnos.

Ante todo, busca asegurar clientela y tener unos objetivos claros a los que poder enfocar su actividad.

Se impone unas normas muy estrictas, tanto de consecución de objetivos como a la hora de realizar su trabajo con estándares de calidad.

Conoce los nichos de mercado y cómo podrán actuar en estos cuando sus compañeros se lo propongan.

Ha de potenciar su lado directivo para el crecimiento de la empresa, aunque esto conlleve una menor implicación en su trabajo diario.

BLOQUE 2

ELECCIÓN DE LA FORMA JURÍDICA

Tras habernos asesorado a cerca de los tipos de empresa existentes, hemos llegado a la conclusión de que, por nuestro capital aportado, el número de socios y la responsabilidad que queremos asumir, elegiremos como forma jurídica la

Sociedad Limitada Nueva Empresa

Esta sociedad se caracteriza por:

- Un capital social dividido en participaciones sociales individuales, indivisibles y acumulables.
- Los socios aportarán la totalidad del capital, con un mínimo de 3.000€
- Los socios no responderán con su patrimonio personal por las deudas de la empresa.
- Su denominación es alfanumérica, tal como: SLNE XXX
- Podrá hacer uso de unos estatutos sociales orientativos.

Ventajas de la SLNE

- Rápida constitución, en 48 horas es posible constituir la empresa vía telemática.
- El libro de Registro de Socios no es obligatorio.
- El objeto social es genérico.
- Cuenta con medidas fiscales para ayudar durante los primeros años de actividad.

Inconvenientes de la SLNE

- Requiere que el capital sea totalmente dinerario.
- Hay un máximo de cinco socios, que además deberán ser personas físicas.
- La utilización está restringida a un número limitado de actividades.
- Ha de llevar el nombre de algún socio en su denominación social.

PASOS PARA LA CREACIÓN DE NUESTRA EMPRESA

1. Certificado Negativo del nombre de la sociedad

- ◆ La certificación negativa de empresa es un certificado acreditativo que verifica que no existe otra Sociedad con el mismo nombre que se pretende constituir. Es un documento que se analiza en el Registro Mercantil para evitar que dos empresas utilicen el mismo nombre.

2. Documentación

- ◆ Para poder solicitar la certificación negativa de denominación de una sociedad, debemos de cumplir con la siguiente documentación:
 - Acudiremos a las oficinas de registro mercantil central con el impreso de solicitud de certificación.
 - Remitiremos la solicitud a través de correo electrónico o en su defecto enviando una carta a las oficinas del registro mercantil central.
 - Solicitaremos la certificación negativa mediante Notario autorizante de la escritura de constitución de la sociedad.
 - El certificado será enviado a un notario, junto con la firma electrónica del registrador titular que realizó la solicitud.

3. Número de Identificación Fiscal (NIF)

- ◆ Como somos una sociedad limitada, debemos de tener en cuenta que nuestra empresa debe de poseer un NIF de empresa, de manera que para ello, debemos de darnos de alta como personas jurídicas y entidades como una sociedad.
- ◆ El número de identificación fiscal (NIF) es la manera de identificación tributaria utilizada en España para personas tanto físicas como jurídicas y entidades.
 - Una letra, que informará sobre la forma jurídica, si se trata de una entidad española, o, en su caso, el carácter de entidad extranjera o de establecimiento permanente de una entidad no residente en España.
 - Un número aleatorio de siete dígitos.
 - Un carácter de control.
 - Siempre se solicitará antes de realizar cualquier tipo de compra, entrega, prestación o adquisición de bienes o servicios o cualquier tipo de tramitación de documentación.

4. El NIF tendrá un carácter provisional cuando:

- ◆ Al solicitarlo no se aportó toda la documentación necesaria para obtener el definitivo. Claro que, la entidad queda obligada a aportar la documentación pendiente tan pronto como disponga de ella. Será definitivo cuando haya un documento fehaciente de la constitución y de los estatutos sociales, así como la certificación en el registro público cuando proceda.

5. Obtención del NIF Provisional

- ◆ Modelo 036, marcando la casilla 110. No se podrá presentar de forma telemática. Su forma de presentación deberá de ser presentándose en la administración o delegación que corresponda o bien por correo certificado. Existe un modelo pre-impreso en la página web de la agencia tributaria.
- ◆ Acuerdo de voluntades para la constitución de la persona jurídica:
 - Denominación social o anagrama si lo hubiere.
 - La forma jurídica
 - El domicilio fiscal y social
 - El objeto social
 - La fecha de cierre del ejercicio social
 - Cifra de capital social prevista
 - Plazo previsto de vida de la entidad
 - Fecha prevista de inicio de adquisición de bienes o servicios
 - Registro público en el que en su caso debe inscribirse la entidad
 - Identificación de los socios fundadores, con NIF, domicilio fiscal y porcentaje de participación
 - Identificación de administradores y/o representantes con NIF
 - Pactos y condiciones
 - Firma de socios, administradores y/o representantes
 - Certificado vigente de no coincidencia de nombre cuando fuera obligatoria la inscripción en un registro publico
 - Complimentación, en el modelo 036, de la "Relación de socios, herederos, miembros o partícipes" que promuevan la constitución de la sociedad o entidad. Los socios fundadores responden solidariamente por los actos y contratos celebrados en nombre de la sociedad antes de su inscripción en el Registro Mercantil (u otro Registro Público), por tanto, es necesario identificarlos fiscalmente, al menos hasta el momento en que la sociedad adquiere su propia personalidad jurídica (cuando se obtiene el NIF definitivo).

6. Obtención del NIF Definitivo

- ◆ **Modelo 036, marcando la casilla 120. Modo de presentación:**
 - Impreso convencional,
 - Generado mediante el servicio de impresión de la Agencia Tributaria, Vía telemática a través de Internet.
 - Requiere certificado electrónico.
- ◆ **Personas jurídicas**
 - Copia de la escritura pública o documento fehaciente de constitución de los estatutos sociales o documento equivalente.
 - Certificado de inscripción en el Registro Mercantil u otro Registro Público) o, en su defecto, aportación de la escritura con sello de inscripción registral.
 - Fotocopia del NIF de la persona que firme la declaración censal, que ha de ser un representante de la sociedad.
 - Original y fotocopia del documento que acredite la capacidad de representación de quién firma la declaración censal (no será necesario, si figura como tal en la escritura de constitución o en los estatutos).



Agencia Tributaria
Teléfono: 901 33 55 33
www.agenciatributaria.es

Declaración Censal
de alta, modificación y baja en el Censo
de Empresarios, Profesionales y Retenedores

Pág. 1
Modelo
036

Datos identificativos	
Espacio reservado para la etiqueta identificativa	
036168305036 4	
101 NIF	102 Apellidos y nombre o razón o denominación social

1. CAUSAS DE PRESENTACIÓN

A) Alta	
110	<input type="checkbox"/> Solicitud de Número de Identificación Fiscal (NIF).
111	<input type="checkbox"/> Alta en el Censo de Empresarios, Profesionales y Retenedores.

B) Modificación	
120	<input type="checkbox"/> Solicitud de NIF definitivo, disponiendo de NIF provisional.
121	<input type="checkbox"/> Solicitud de nueva tarjeta acreditativa del NIF.
122	<input type="checkbox"/> Modificación domicilio fiscal (páginas 2A, 2B y 2C).
123	<input type="checkbox"/> Modificación domicilio social o de gestión administrativa (páginas 2A y 2B).
124	<input type="checkbox"/> Modificación domicilio a efectos de notificaciones (páginas 2A, 2B y 2C).
125	<input type="checkbox"/> Modificación otros datos identificativos (páginas 2A, 2B y 2C).
126	<input type="checkbox"/> Modificación datos representantes (página 3).
127	<input type="checkbox"/> Modificación datos relativos a actividades económicas y locales (página 4).
128	<input type="checkbox"/> Modificación de la condición de Gran Empresa o Admón. Pública de presupuesto superior a 6.000.000 de euros (página 5).
129	<input type="checkbox"/> Solicitud de inscripción/baja en el registro de devolución mensual (página 5).
130	<input type="checkbox"/> Solicitud de alta/baja en el registro de operadores intracomunitarios (página 5).
131	<input type="checkbox"/> Modificación datos relativos al Impuesto sobre el Valor Añadido (página 5).
132	<input type="checkbox"/> Modificación datos relativos al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (página 6).
133	<input type="checkbox"/> Modificación datos relativos al Impuesto sobre Sociedades (página 6).
134	<input type="checkbox"/> Modificación datos relativos al Impuesto sobre la Renta de no Residentes correspondiente a establecimientos permanentes o a entidades en atribución de rentas constituídas en el extranjero con presencia en territorio español (página 6).
135	<input type="checkbox"/> Opción/renuncia por el Régimen fiscal especial del Título II de la Ley 49/2002 (página 6).
136	<input type="checkbox"/> Modificación datos relativos a retenciones e ingresos a cuenta (página 7).
137	<input type="checkbox"/> Modificación datos relativos a otros Impuestos (página 7).
138	<input type="checkbox"/> Modificación datos relativos a regímenes especiales del comercio intracomunitario (página 7).
139	<input type="checkbox"/> Modificación datos relativos a la relación de socios, miembros o partícipes (página 8).
140	<input type="checkbox"/> Dejar de ejercer todas las actividades empresariales y/o profesionales (personas jurídicas y entidades, sin disolución. Entidades inactivas).
141	Fecha efectiva del cese

C) Baja	
150	<input type="checkbox"/> Baja en el Censo de Empresarios, Profesionales y Retenedores
151	Causa
152	Fecha efectiva de la baja

Lugar, fecha y firma	
Lugar	Firma
Fecha	
Firma en calidad de	Firmado: D./D.ª

BLOQUE 3

ANÁLISIS DAFO DE NUESTRA EMPRESA

Para terminar el análisis estratégico se pueden utilizar varias técnicas de diagnóstico, en nuestro caso se utilizará la herramienta del Análisis DAFO, que está formada por las siglas de Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades.

- Las debilidades son características que impiden a la empresa rendir correctamente y que deben de tratar resolverse.
- Las amenazas son posibles acontecimientos o fuerzas que están fuera de control, que una organización debe prever y decidir como contrarrestarla para que no perjudiquen su desarrollo.
- Las fortalezas son competencias, capacidades y aptitudes que posibilitan que la empresa trabaje adecuadamente.
- Las oportunidades son tendencias, fuerzas, acontecimientos que la organización puede utilizar a su favor.

Este análisis resume los aspectos clave del análisis del entorno externo e interno de la actividad empresarial y la capacidad estratégica de una organización, proporcionando una visión global de la situación en la que se encuentra.

El principal objetivo de este análisis DAFO consiste en identificar hasta qué punto es adecuada la estrategia actual de una organización, teniendo en cuenta las fuerzas y debilidades relevantes y la capacidad de la empresa para afrontar los cambios que se están produciendo en su entorno, de esta manera podemos conocer la situación real y cómo puede planificar una estrategia de futuro.

El procedimiento puede llevarse a cabo en primer lugar, identificando los cambios clave en el entorno, como son las amenazas y oportunidades de la organización, y a continuación, debe realizarse el mismo proceso analizando el perfil de los recursos y competencias de la empresa, identificando las fortalezas y debilidades organizacionales. Aunque no hay un número fijo y determinado de variables, resulta recomendable que la lista de cada apartado no exceda de ocho o nueve puntos clave.

No obstante, el análisis DAFO presenta algún inconveniente, ya que no puede establecer relaciones entre las variables de cada uno de los análisis, impidiendo relacionar cuestiones referentes al análisis interno con las relativas al análisis externo. También hay que recordar que se trata de un método estático y no dinámico, debido a que los cambios del entorno acurren con gran asiduidad, y por ello es conveniente su actualización continua para una mayor adaptabilidad. A su vez, es importante evitar generalizar demasiado este análisis y tratar de resaltar los aspectos claves.

Una vez hemos realizado en la empresa Impolutto los distintos análisis, tanto externo como interno mediante las herramientas analíticas contempladas anteriormente, se procede plasmar de forma clara las debilidades, fortalezas, amenazas y oportunidades de la organización mediante un DAFO. Comentaremos los aspectos más relevantes que afectan a Impolutto, así como la representación visual de la técnica DAFO en la Figura 1 al final de este apartado.

En primer lugar, entre las principales Amenazas y Oportunidades, correspondiente al medio externo a la empresa, tanto del entorno general como el entorno específico, en las que podemos destacar las siguientes:

AMENAZAS:

- Coyuntura económica de crisis. La crisis económica que sufre la economía española influye a la mayoría de los sectores y empresas. Aunque esta crisis no ha tenido una fuerte repercusión sobre la empresa Impolutto, si que ha sido relevante en su sector, donde varias empresas se han declarado en bancarrota. Por otra parte, esta crisis puede afectar a sus proveedores con los que tiene acuerdos Impolutto, en este caso habría que hacer el estudio de cada proveedor y saber cuál es el más eficiente para poder llegar a buen acuerdo, y evitar así tener pérdidas de gran consideración para la organización. Esta situación de crisis, también afecta a los comportamientos de los consumidores, ya que puede ocasionar el descenso de consumo.
- Entrada de nuevos competidores con precios más bajos. Cada vez hay nuevos competidores que entran a el sector de la limpieza, ya que es un sector en está en un clico económico de plena madurez y ofrece muchas oportunidades ya que no es necesaria una gran inversión inicial para comenzar la actividad. De esta manera los nuevos competidores invierten poco capital inicialmente, lo que se traduce en unos precios más bajos, pero a costa de ello, su calidad es menor a la del resto del sector.
- Pocas barreras de entrada al sector. En el sector de la limpieza, existen pocas barreras de entradas desde un punto de vista económico, ya que no exige una financiación inicial cuantiosa, ni existen grandes elevados cotes a la hora de abandonar el sector. De esta manera la entrada y salida de empresas es muy común, lo que genera un entorno de competencia inestable. Las únicas barreras de entrada existentes son la experiencia de las organizaciones ya asentadas sobre la gestión de este tipo de empresas y el conocimiento de su entorno.

- Numerosos competidores en el sector. En el sector de la limpieza, el grado de concentración de empresas es elevado, y por tanto el nivel de rivalidad es muy considerable e incluso ascendente. Las distintas empresas del sector, compiten con las demás en aspectos como, el precio, la calidad de sus servicios, la cobertura de servicios postventa, en actividades de marketing, efectividad de sus servicios, etc. Lo que tratan es sobre todo minimizar los propios costes y maximizar sus beneficios.
- Precios de competidores por debajo del mínimo pactado por convenio colectivo. Varias empresas del sector, sobre todo en procesos de adjudicación de contratos de carácter público, ofrecen sus servicios bajando sus precios, financiación y salarios de la plantilla por debajo de lo pactado en el convenio colectivo de limpieza, lo que consecuentemente aumentan sus probabilidades de adjudicación de manera irregular al igual que la captación de clientes.

OPORTUNIDADES:

- Entrada a nuevos mercados y segmentos. Esta entrada a nuevos segmentos del mercado puede aumentar la cuota de mercado de la empresa, ampliando así su campo de actuación y poder incrementar su influencia sobre una mayor cantidad de clientes potenciales. Por ejemplo, ampliar su acción en el ámbito privado como empresas, comunidades y particulares.
- Atender a grupos adicionales de clientes. Impolutto también crea nuevos servicios específicos en función de las exigencias de los clientes y las distintas superficies o centros donde se realice la actividad de prestación de servicios, para ganarse nuevos clientes con tales tareas.
- Crecimiento lento del mercado. El ciclo de vida del sector de limpieza se encuentra en un estado de madurez, e incluso de creciente de un modo pausado. Esto se debe a los cambios de actitud de la sociedad, donde cada vez los servicios de limpieza de profesionales se consideran necesarios como por la creciente inserción de la mujer al mercado laboral como hecho con mayor relevancia para este cambio ideológico.
- Servicio profesional de limpieza como bien de primera necesidad en la actualidad. Los clientes de estos servicios demandan de una manera creciente servicios de calidad y profesionales, por lo que la contratación de servicios por parte de empresas de limpiezas es cada vez mayor. Así mismo ocurre de igual manera en empresas o centros privados donde externalizan este tipo de servicios.
- Ventas Online. Las ventas online ofrecen una gran comodidad para los clientes para contratar los servicios de limpieza, pues este avance tecnológico ofrece una mayor rapidez de conocer a la empresa, sus precios, los servicios que ofrecen, etc.

A continuación, tras los distintos análisis internos realizados a la empresa, se estudian sus Debilidades y Fortalezas de la empresa Impolutto, proporcionando una visión global y actual de la situación de la organización. Podemos destacar las siguientes:

DEBILIDADES:

- Falta en investigación de desarrollo (I+D). La empresa, depende en este aspecto del desarrollo en I+D de sus proveedores de maquinaria, materiales y productos, ya que la organización no invierte en este departamento. Esta debilidad, tiene una contrapartida, por un lado la empresa se ahorra costes a la hora de invertir en investigación y desarrollo de su maquinaria y materiales, pero en cambio, corre el peligro de que sus proveedores queden atrasados u obsoletos con respecto a los de las demás organizaciones. Lo que se podría traducir por tanto, que Impolutto tuviera que cambiar de proveedores y correr con los gastos que estos cambios ocasionan.
- Poca inversión en marketing. La poca inversión de Impolutto en planes de publicidad y promociones, ocasionan que no se puedan dar a conocer a otros consumidores y clientes que no sepan sobre su existencia. Dejando así un vacío de posibles clientes potenciales que podrían ampliar su cuota de mercado todavía más si cabe.
- Poca presencia a nivel autonómico. A pesar de que la organización cuenta con un gran prestigio dentro del municipio de Estepona, que es donde se encuentran sus clientes más fieles, aun no ha conseguido afianzarse en el resto del mercado nacional. Para ello la dirección de la empresa, sigue trabajando en ello para alcanzar sus objetivos y expectativas de cara al futuro.

FORTALEZAS:

- Gestión y motivación del Departamento de Recursos Humanos. Como hemos podido observar a lo largo de este análisis, la gestión y motivación del personal es un baluarte de la empresa, ya que son la principal causa del éxito de ésta. Es una fuente de calidad y experiencia, que cuenta con unos profesionales cualificados y capacitados que hacen posible que los resultados de la empresa y la satisfacción de los clientes sean excelentes.
- Recursos financieros adecuados. Nos referimos a que los recursos financieros son adecuados, a la cantidad de capital aportado por la empresa para su buen funcionamiento. Se gestiona con recursos financieros propios producidos por el excedente y beneficios de su actividad, con lo cual no necesita ningún tipo de financiación externa de entidades de créditos ni sucursales bancarias. Esto juega un papel a su favor ya que, su nivel de endeudamiento es prácticamente inexistente.

- Buena imagen en los consumidores. Gracias a la calidad del aprovisionamiento de materiales y la calidad en la consecución de sus servicios por parte de los trabajadores, ha hecho que sus clientes tengan una imagen positiva costo-efectiva de esta empresa, cumpliendo con sus expectativas al máximo exponente, lo trae consecuentemente una fidelización de sus clientes.
- Capacidad directiva. La amplia experiencia que tiene la directiva de la empresa Impolutto le otorga una gran capacidad y aptitudes para cumplir los diversos aspectos de gestión, planificación y coordinación de las diferentes actividades de la organización.
- Flexibilidad organizativa. Debido a la organización flexible de Impolutto, le permite adaptarse a cualquier imprevisto que pudiera producir en el futuro inmediato, o ante cualquier exigencia o posibles de cambios de sus clientes, tal como cambiar de trabajador, de lugar de prestación de servicio, etc.
- Grandes alianzas con proveedores. Estas alianzas con sus proveedores de materiales, productos y maquinaria, se transcribe en un ahorro de costes para la empresa importante tanto a corto como a largo plazo, por el ahorro de almacenamiento y su posterior distribución en los centros donde son usados por los empleados.
- Responsabilidad Social Corporativa y Medioambiental. Impolutto, está muy responsabilizado con el medio ambiente, por ello, se usan para sus servicios materiales y productos no perjudiciales con el medioambiente, así como reducir las emisiones de CO2 en sus trayectos para transportar a sus trabajadores al lugar donde prestan sus servicios, organizando rutas de desplazamientos más cortos posibles, y a su vez colocar a los empleados lo más cercano a su centro de trabajo. La empresa trata de integrar criterios de desarrollo sostenible que permita una adecuada gestión de los recursos y la protección del entorno, todo ello enmarcado en base a sus principios organizacionales y la transparencia en las relaciones empresariales. Hablaremos más en profundidad de nuestro compromiso más adelante.
- Política de Calidad. Esta política de calidad es la consecución del trabajo realizado en las distintas actividades de la empresa. Siempre trata de ofrecer un servicio de calidad-precio efectivo y competente. Sobre ello intervienen sus actividades de aprovisionamiento, la gestión de su plantilla y las operaciones efectivas realizadas por sus trabajadores. De esta manera Impolutto adquirió por méritos propios la ISOS de Calidad.

DAFO IMPOLUTTO, SL.

DEBILIDADES

Falta en investigación de desarrollo.
Poca inversión en marketing.
Poca presencia a nivel autonómico.

AMENAZAS

Coyuntura económica de crisis.
Entrada de nuevos competidores con precios más bajos.
Pocas barreras de entrada al sector.
Numerosos competidores en el sector.
Precios de competidores por debajo del mínimo pactado por convenio colectivo.

FORTALEZAS

Gestión y motivación del Departamento de Recursos Humanos.
Recursos financieros adecuados.
Buena imagen en los consumidores.
Capacidad directiva.
Flexibilidad organizativa.
Grandes alianzas con proveedores.
Responsabilidad Social Corporativa y Medioambiental.
Política de Calidad.

OPORTUNIDADES.

Entrada a nuevos mercados y segmentos.
Atender a grupos adicionales de clientes.
Crecimiento lento del mercado.
Servicio profesional de limpieza como bien de primera necesidad en la actualidad.
Ventas Online.

En la Figura 1 podemos percibir las amenazas-oportunidades externas y debilidades-fortalezas internas de forma gráfica, clara y organizada. De esta manera la empresa consigue tener una visión global de su situación actual.

Este análisis DAFO da a la empresa un punto de partida para poder formular una estrategia, permitiéndole anteponerse a los posibles riesgos y seguir manteniendo el liderazgo actual. El predominio de fortalezas y oportunidades, hace que la organización tenga una capacidad de crecimiento elevado con respecto a las demás empresas competidores de su sector.

Estas características tanto externas como internas nos van a marcar las directrices en el planteamiento de diferentes tipos de estrategias que se adecuen a los objetivos de la organización y su posterior puesta en marcha, a la vez que cuidando los aspectos cambiantes de su entorno. Es decir, este análisis y diagnóstico final, no es un hecho aislado, sino que debe de ser periódico para la adaptabilidad con las posibles transformaciones del entorno de la empresa.

BALANCE DE SITUACIÓN INICIAL DE IMPOLUTTO S.L.

BALANCE DE SITUACION INICIAL			
ACTIVO NO CORRIENTE		133.500,00 €	
Construcciones	100.000,00 €		
Maquinaria	4.500,00 €		
Mobiliario	4.000,00 €		
Elementos de transporte	25.000,00 €		
ACTIVO CORRIENTE		25.500,00 €	
Mercaderías	3.000,00 €		
Caja	500,00 €		
Bancos c/c	22.000,00 €		
TOTAL ACTIVO		159.000,00 €	
			PATRIMONIO NETO
			Capital Social
			136.000,00 €
			PASIVO NO CORRIENTE
			Deuda ent. Créd. l/p
			15.000,00 €
			PASIVO CORRIENTE
			Proveedores
			3.000,00 €
			Deuda ent. Créd. c/p
			5.000,00 €
			TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO
			159.000,00 €

Este es el balance de situación inicial de nuestra empresa. A continuación, desglosaremos los datos que nos aporta.

- La aportación dineraria de cada socio será de 12.000€, por tanto, 36.000€ en total.
- Tenemos una deuda con entidades de crédito a corto y largo plazo, por un valor de 20.000€ debido a la adquisición de nuestro vehículo.
- Tenemos una deuda con los proveedores por valor de 3.000€, pues nos han aportado los 3.000€ de mercaderías que tenemos.
- Contamos con una maquinaria nueva valorada en 4.500€ necesaria para realizar nuestra labor empresarial.
- Hemos comprado mobiliario para nuestra tienda/lavadero por valor de 4.000€
- Poseemos un vehículo valorado en 25.000€, de los cuales pagamos 5.000€ en efectivo y tenemos la deuda nombrada con anterioridad.
- En caja contamos con 500€
- En la cuenta corriente de la empresa tenemos un saldo positivo de 22.000€.

Centraremos nuestra actividad empresarial en el lavadero de coches y la limpieza de comunidades, ya sean hoteles o comunidades de propietarios individuales.

No obstante, estamos abiertos a realizar limpiezas integrales de viviendas individuales, e incluso, limpieza para la entrega del inmueble posterior a la obra.

Nuestra empresa estará centrada en el ámbito local, pues existe un nicho de mercado bastante amplio al que podemos acceder para comenzar con nuestra actividad.

Seremos una PYME, al menos en esta primera etapa, aunque estamos dispuestos a expandirnos y crecer. A corto plazo, tenemos como objetivo llegar a distintas localidades dentro de nuestra provincia, Málaga.

Nuestro mercado real estará conformado por particulares y comunidades de propietarios, pero tenemos claro que nuestro mercado potencial está en las empresas locales. Creemos que existe un gran nicho de mercado en el ámbito de la hostelería y, algo poco frecuente, en las empresas de rentacar y autoescuelas.

¿Por qué creemos esto?

- ❖ Muy sencillo, nosotros les ofrecemos la externalización de un servicio mediante un precio fijo, en este caso el de limpieza, por lo que la empresa podrá prescindir de contratar a trabajadores para su realización, ahorrándose así gastos de seguridad social, nóminas y gestorías. Nosotros nos encargaremos de satisfacer esa demanda.

Aunque actualmente no existe mucha competencia, sobre todo en el sector de limpieza integral, creemos que la creación de esta empresa supondrá un soplo de aire fresco y nuevas oportunidades para los vecinos de Estepona, quienes por fin podrán optar a una limpieza de calidad a un precio asequible y sin tener que buscar más allá de su localidad.

SERVICIOS OFERTADOS DE LIMPIEZA INTEGRAL

- Limpieza de zonas comunes: Pasillos, portales, escaleras, recibidores, ascensores... 15€/ hora
- Limpieza de terrazas y azoteas: 12€/ hora
- Limpieza de garajes: 20€/ hora
- Limpieza de viviendas personales: 16€/ hora
- Limpieza de locales comerciales: 12€/ hora
- Mantenimiento de oficinas: 9€/ hora

SERVICIOS OFERTADOS LIMPIEZA DE VEHÍCULOS

- Limpieza general del vehículo: 10€/ hora
- Limpieza de motocicletas: 10€
- Detallado del vehículo: 12'50€/ hora
- Detallado del vehículo y pulido de la carrocería: 15€/ hora
- Limpieza de remolques: 8€/ hora
- Limpieza de Autocaravanas con aguas grises: 15€/ hora
- Detallado y engrasado de motocicleta: 10€/ hora

RESPONSABILIDAD SOCIAL CON EL MEDIO AMBIENTE

Desde IMPOLUTTO S.L. estamos muy concienciados con el medio ambiente. Tal es nuestro nivel de implicación que hemos implantado varios procesos para garantizar la viabilidad de nuestra empresa a nivel ecológico.

Para ello hemos nombrado a Sergio como coordinador del programa "3R" el cual consiste en reducir, reutilizar y reciclar todo lo usado por nuestra empresa para minimizar nuestra huella de carbono en el planeta.

Dentro de las políticas de Responsabilidad Social o Medioambiental Corporativa, se pueden realizar distintas acciones de diverso tipo para cuidar del medio ambiente además de las propias que promociona nuestra actividad empresarial.

Todos los empleados de nuestra empresa serán responsables y estarán concienciados en hacer uso de estas normas, no sólo el coordinador.

Destacamos las siguientes medidas:

- ❖ Separar los residuos personales según su tipo y depositarlos en el contenedor adecuado.
- ❖ Utilizar el papel, en la medida de lo posible, por los dos lados.
- ❖ Desconectar aparatos electrónicos si no están en uso o ya están cargados.
- ❖ Apagar las luces y equipos que no se están usando.
- ❖ Comprar material reciclado o biodegradable.
- ❖ No imprimir si no es necesario.
- ❖ Utilizar versiones electrónicas de comunicaciones o facturas en vez de en papel.
- ❖ Retirada selectiva de residuos, colocando contenedores de reciclado en zonas estratégicas dentro de la empresa.

IMPOLUTTO