

INCLUSTING – La Consultoría Inclusiva

## ANEXO 2

### XI Concurso



Categoría:  
**Proyecto Empresarial  
Detallado.**

Título :

**INCLUSTING**

La Consultoría Inclusiva

**INCLUSTING**



## Índice

1. Plan de Marketing .....	2
1.1. Delimitación Previa de Negocio.....	2
1.2. Mercado. ....	5
1.3. Demanda.....	6
1.4. Cliente. ....	7
1.5. Competencia. ....	7
1.6. Política de producto.....	8
1.7. Política de Precios.....	9
1.8. Política de distribución.....	12
1.9. Política de comunicación y promoción. ....	13
1.10. Presupuesto de las acciones de Marketing.....	15
2. Plan de Operaciones / Producción .....	15
2.1. Productos o servicios .....	15
2.2. Procesos .....	16
2.3. Aprovisionamiento y gestión de existencias.....	16
3. Plan de Recursos humanos .....	17
3.1. Organigrama Funcional .....	17
3.2. Política Salarial.....	18
3.3. Plan de Externalización de Funciones.....	18
4. Plan de Inversiones y localización.....	19
4.1. Localización.....	19
4.2. Edificaciones. ....	21
4.3. Bienes de equipo.....	22
4.4. Presupuesto. Resumen .....	22
4.5. Plan de Amortización.....	23
5. Plan Económico - Financiero.....	23
5.1. Plan Económico: Cuenta de Explotación previsional * .....	23
5.2. Plan financiero.....	24
6. Forma Jurídica y Puesta en marcha.....	26
6.1. Forma jurídica. ....	26
6.2. Puesta en marcha. ....	30



## 1. Plan de Marketing

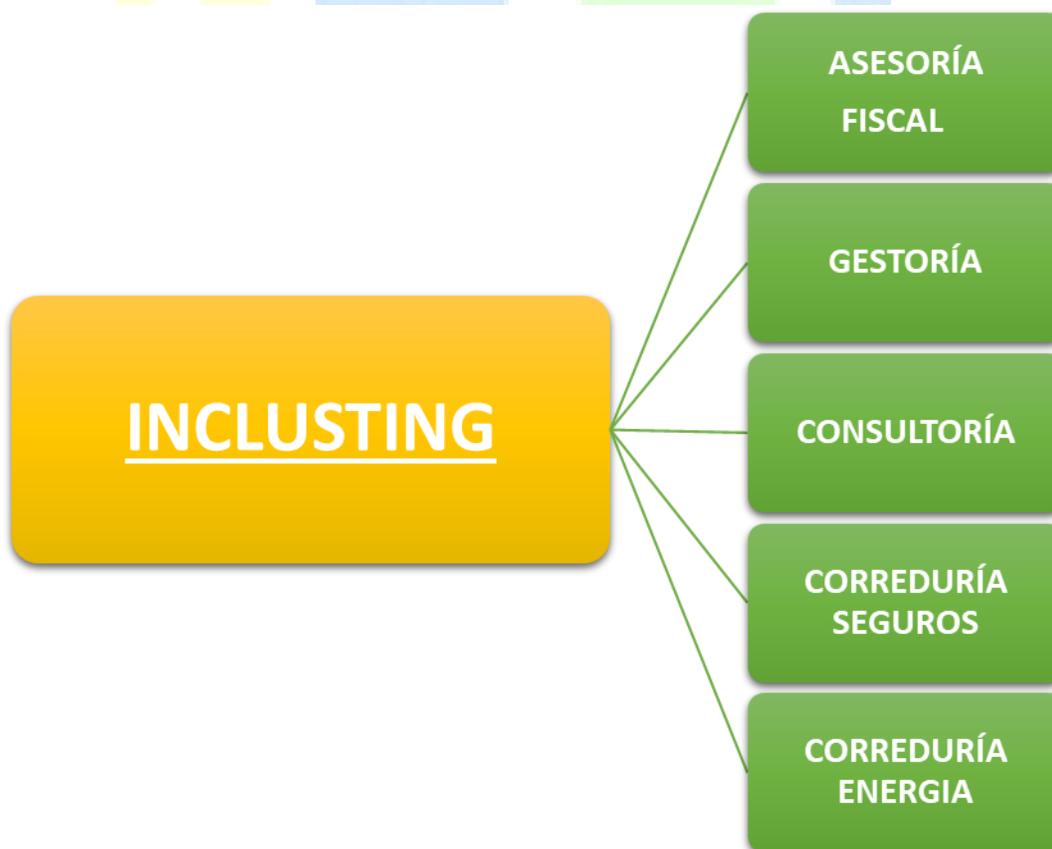
### 1.1. Delimitación Previa de Negocio

Describe brevemente cual son las líneas de productos o servicios que se ofrecen en tu negocio y su mercado.

**INCLUSTING** es un Proyecto Empresarial que ha nacido para fomentar la inclusión de las personas mayores y todas aquellas personas con discapacidad auditiva y visual. También y con el desarrollo empresarial de **INCLUSTING**, se proyecta un plan estratégico de **INCLUSIÓN** de toda persona y en toda su definición, es decir, incluyendo otros y el resto de las discapacidades existentes en los diferentes tipos de personas.

**Nuestros Servicios GENERALES son:**

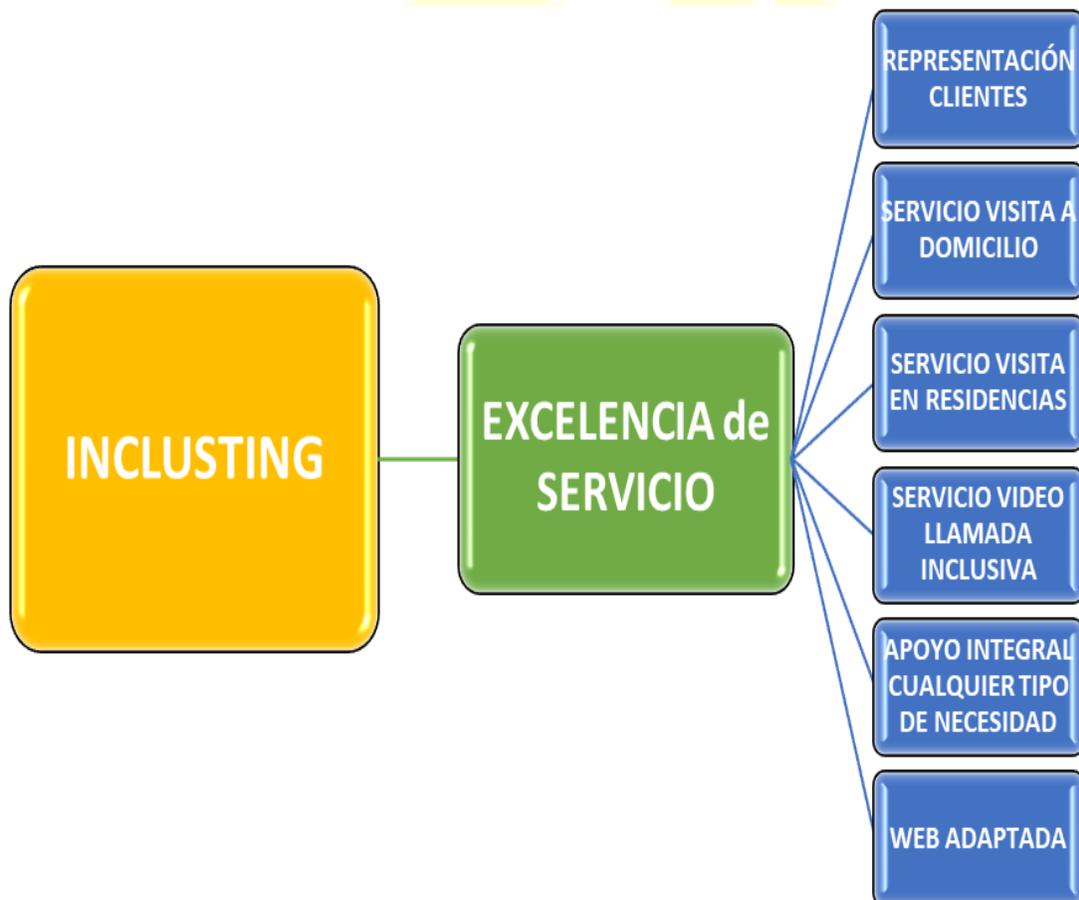
- \***INCLUSTING** es una **Asesoría INCLUSIVA**.
- \***INCLUSTING** es una **Gestoría INCLUSIVA**.
- \***INCLUSTING** es una **Consultoría INCLUSIVA**.
- \***INCLUSTING** es una **Correduría de Seguros INCLUSIVA**
- \***INCLUSTING** es una **Correduría de Energía INCLUSIVA**.





Adicionalmente, dentro de cada línea general de negocio de INCLUSTING, ofrecemos concretos y novedosos servicios adicionales especializados a las personas mayores y con discapacidad auditiva y visual;

- \*Servicio de “Representación de Clientes”
- \*Servicio “Visita a domicilio”
- \*Servicio de “Visita en Residencias de Mayores”
- \*Servicio de “Videollamada Inclusiva”
- \*Servicio de “Apoyo Integral Cualquier Tipo de Necesidad”
- \*Servicio de “WEB adaptada para personas con discapacidad”





Determina la necesidad básica que cubren tus productos o servicios, es decir, el motivo por el que los productos o servicios que tu ofreces son comprados por los clientes.

La necesidad es flagrante y de urgente solución, pues destaco que **nuestros mayores**, cada vez tienen menor accesibilidad a la sociedad actual, concretamente en al aspecto tecnológico, ya que la tecnología crece y aumenta en cualquier gestión de la sociedad y las personas que la conformamos, por lo tanto el uso de esta es básico para cualquier gestión administrativa, tanto con empresas como con la Administración, ocasionando importantes problemas a nuestros mayores y a las **personas con discapacidades visuales y auditivas**, ya que requiere de una formación adecuada para el uso tecnológico y además su desarrollo debería estar pensado y desarrollado para todo tipo de público y mercados, sin quedar a nadie atrás. Los servicios empresariales actuales no se adaptan ni a personas mayores ni a personas con discapacidad, ni tampoco lo están los propios que ofrece la Administración.

Analiza si el producto o servicio que piensas ofrecer es algo distinto a los productos o servicios que existen ya en el mercado actualmente y enumera:

- Las novedades del producto o servicio.

1-Innovador.  
2-Accesible para personas mayores y discapacidad auditiva y visual.  
3-Especialización en segmentos de mayores y personas con discapacidad auditiva y visual.  
4-Novedoso y vanguardista, incluyendo servicios sencillos, básicos y necesarios para personas mayores y con discapacidad auditiva y visual.  
5- Económico.  
6. Ámbito nacional, cubriendo necesidades para evitar la despoblación rural y la exclusión social.  
7. Comprometido con la Constitución Española y nuestra legislación, haciendo valer los preceptos constitucionales Artículo 9 y Artículo 14 de nuestra C.E. además de otras Leyes como por ejemplo 27/2007 23 de octubre, relacionada con la obligación de las Administraciones respecto a las personas con discapacidades auditivas y o visuales.

- Las ventajas que tiene el producto o servicio que piensas ofrecer respecto a los que ya existen en el mercado.

-La mayor Ventaja es que **NO** existe una empresa en todo el mundo y a nivel Internacional que ofrezca estos servicios.  
-**Tampoco** existe en España una empresa que ofrezca todos los servicios de INCLUSTING de forma exacta y fidedigna, ni siquiera la propia Administración del Estado.  
-No sólo hablo de ventajas, sino que hablo de cubrir unas necesidades que considero son de obligado cumplimiento y Constitucionalmente son recogidas como Derechos de todos los ciudadanos españoles.  
-Es un Proyecto **INNOVADOR 100%**.  
-Es un Proyecto **único, básico** para **nuestro país** y justificado que **completamente necesario** en nuestra **Sociedad Española**.



## 1.2. Mercado.

Estudia el sector de actividad y sus características. Determina tu ámbito geográfico de actuación.

El **ámbito** de actividad de **INCLUSTING** es **nacional**.

Pero realicé un estudio de mercado concreto para Aranda de Duero y los pueblos del alfoz, analizando al detalle las necesidades de los municipios de la provincia de Burgos, la despoblación existente en estos en los últimos años y décadas, la necesidad de servicios en municipios pequeños, la desaparición de estos -como por ejemplo cierre de entidades bancarias-, además de llevar a cabo un exhaustivo estudio sobre las personas con discapacidad auditiva y visual de Aranda de Duero, Burgos y Castilla y León, las cuales por cierto aumenta cada año. El envejecimiento de la población en Aranda de Duero, los pueblos del alfoz y Burgos, también los de Castilla y León, nos ofrecen unos datos muy relevantes en cuanto al crecimiento de la edad media y por tanto de personas mayores.

VIDEO CORPORATIVO real de la situación en Aranda de Duero. Burgos. Castilla y León;

<https://www.youtube.com/watch?v=PqWb2ZVsgIM>





### 1.3.Demanda.

Piensa el porcentaje de participación en el mercado que te propones conseguir para tu empresa, y di cual es el tiempo que te va a costar conseguirlo, por cada tipo de producto o servicio. Estima la cifra de ventas que esperas alcanzar, por cada línea de producto.

**-INCLUSTING** sería la primera empresa en implantar estos servicios y líneas de negocio.

-Los 2 primeros años se caracterizarán por inversiones altas para la infraestructura y dar a conocer nuestros servicios.

-Ello repercutirá en nuestra Cuenta de Resultados, aunque considero que el crecimiento será muy exponencial tras la primera fase de lanzamiento, -ocupando una cuota del mercado pequeña en los 2 primeros años de vida, con una previsión de ingresos de explotación por un valor de 120.000 euros para el primer año y 160.000 euros para nuestro segundo año de actividad- aumentando considerablemente en años posteriores.

Considerando la proyección, conociendo los beneficios y precios que fijamos para INCLUSTING, las Líneas de Negocio Generales (Asesoría, Gestoría, Seguros, Energía) y los servicios específicos (Representación de clientes, Visitas a domicilio, -Visitas a Residencias de Mayores, Videollamada y la Web Adaptada) pueden reportarnos grandes cifras de ventas en años posteriores, es decir año 3 en adelante, ya que no olvidemos que nuestros servicios tienen "cartera", por lo que, todos ellos pueden ser renovados anualmente, lo que nos permite una alta fidelización y renovación, por ello la previsión de cifra de ventas será exponencial a partir del segundo año, y una vez hayamos dado a conocer INCLUSTING al mercado, y rentabilizado las inversiones iniciales.

**-En España existen 4.3 millones de personas con discapacidad.**

-Según el INE 27200 personas padecen algún tipo de discapacidad o dependencia en la provincia de Burgos.

<https://www.ine.es/jaxi/Tabla.htm?path=/t15/p418/a2008/hogares/p02/modulo1/10/&file=03036.px&L=0>

-Según el INE 50.3 personas de cada 1000 padecen discapacidad auditiva.

-Según el INE 46.2 personas de cada 1000 padecen discapacidad visual.

-Según el INE 255.900 personas padecen algún tipo de discapacidad en Castilla y León.

<https://www.ine.es/jaxi/Datos.htm?path=/t15/p418/a2008/hogares/p02/modulo1/10/&file=03036.px>

-Según el INE 13000 PERSONAS utilizan o tiene conocimiento sobre la Lengua de signos en Castilla y León.

<https://www.ine.es/jaxi/Datos.htm?path=/t15/p418/a2008/hogares/p01/modulo1/10/&file=01009.px#!tabs-grafico>

-Según el INE el 21% de la población supera los 65 años. Actualmente rondando los 10 millones de personas.

-El 26% del PIB español lo generan personas mayores de 50 años.

**\*Considerando estos datos, nuestros servicios y nuestros precios, -siendo muy cauto con las previsiones-, considero que nuestra cuota de mercado podría alcanzar al menos el 10% sobre la población mayor de 65 años y un 10% de las personas con discapacidad visual y o auditiva en los 3 primeros años. \***

**Datos previsionales englobando todos los servicios que ofrecemos en INCLUSTING.**



## 1.4. Cliente.

Describe brevemente las características personales del consumidor final de tus productos o servicios: tipo de persona, edad, recursos económicos, gustos, hábitos de consumo. (En caso de que sea un producto o servicio intermedio, señala las características de las empresas).

- Por norma general nuestro cliente target de "persona mayor" tiene una capacidad económica estable con un poder adquisitivo medio, unas rentas estables, y no endeudados. En cuanto a las personas con discapacidad, cuentan con una estabilidad también, y a consecuencia de posibles ingresos por dichas discapacidades. Aunque si bien es cierto que las posibilidades son muy variadas y diferentes, dependiendo de cada caso y persona.
- Nuestros servicios son específicos para nuestros clientes objetivo, por lo que puede garantizarnos éxito.
- Nuestros servicios son necesarios, y no de alta rotación de consumo ni afectado por hábitos.
- Nuestros Servicios son básicos para la sociedad, elementales, es decir, son necesarios para cualquier familia y persona, y pueden ser demandados por cualquier ciudadano. Lo que ofrecemos en INCLUSTING no son servicios ni productos "moda", son servicios y productos necesarios.
- También he destacar que nuestros clientes objetivo buscan garantía, seguridad, estabilidad, pues ellos mismos desconocen la necesidad futura, por ello una de sus máximas es el ahorro de recursos y evitar consumos superfluos alimentados por una sociedad consumista.
- Y, por último, nuestros clientes objetivo no tiene un hábito de compra elevado, sino que su proceso o consumo es más moderado con respecto al resto de población. Lamentablemente o favorablemente sus circunstancias personales hacen que no tengan una elevada tasa de consumo comercial, sino más bien todo lo contrario.

## 1.5. Competencia.

Describe brevemente las características de tus principales competidores, en cuanto a su número, y volumen de ventas y como actúan en cuanto a sus promociones, sus puntos de venta, la atención al cliente y las características técnicas de sus productos.

- Nuestros competidores directos no existen, nadie ofrece todos nuestros servicios a nuestro cliente objetivo.
- Si bien es cierto que las Entidades bancarias han rectificado sus servicios a las personas mayores, retrocediendo en la exigencia de auto atención en cajeros automáticos, por ejemplo, y gracias entre otros a Carlos San Juan y su plataforma "Soy mayor no idiota", -y entre comillas- "se les ofrece un trato preferente".
- Aun así, precisan de asesoramiento concreto, para la Asesoría, Gestoría, Seguros y o Energía, demandan servicio personalizado. Adicionalmente existe un nicho importante para el ámbito rural por carencia de entidades, asesorías, gestorías, brokers de seguros y energía, en miles de municipios españoles.
- En cuanto a nuestra competencia que presten servicios a personas con discapacidad es casi inexistente, salvo Organizaciones como ONCE, ILUNION, Asociaciones de personas Sordas, Mudas, Ciegas, y o Fundaciones, pero desde el Sector Privado Empresarial similar a los servicios de **INCLUSTING** no existe competencia.



- Los Servicios bancarios no ofrecen Gestoría Administrativa, ni tampoco Asesoría Energética además...ni mucho menos los servicios adicionales de visita en casa, visita en residencias, videollamada etc.
- En cuanto a las empresas comentadas orientadas hacia las personas con discapacidad, es otro tipo de negocio muy diferente al nuestro el que ejecuta la ONCE o su filial ILUNION, mientras que las Asociaciones y Fundaciones actúan casi como Cooperativas que buscan mejores precios y específicos servicios para el grupo de forma Global.
- Por último, CORREOS, ha sido el último en incorporar el servicio de "efectivo en mano" para personas en ámbito rural, pero tampoco son competencia directa de nuestros servicios globales.

Analiza las ventajas e inconvenientes que va a tener tu futura empresa frente a tus competidores.

#### VENTAJAS:

- Inclusión.
- Innovación.
- Especialización.
- Exclusividad.
- Rentabilidad sobre cliente global.
- Posible apoyo Institucional y o gubernamental.
- Colaboraciones con Asociaciones, Fundaciones etc.
- Servicio "a doc". Cercano.
- Singularidad.
- Recursos clave, "lengua de signos" y recursos adaptados a mayores.
- Sencillez, rapidez, facilidades y comodidad para nuestros clientes.

#### INCONVENIENTES:

- Adaptación de la Competencia.
- Empresas emergentes.
- Inversiones estructurales.
- Empresa pequeña. (INCLUSTING es una PYME)

## 1.6. Política de producto.

Piensa las modificaciones o complementos que deben presentar tus productos o servicios para conseguir el porcentaje de participación en el mercado que te propones, consideras aspectos como la *presentación* (envoltorio, imagen, embalaje, etc.), *nombre o marca* y *garantías* (reparaciones gratuitas, devolución del dinero, etc.)



Si, en efecto he valorado nuestro "know how" a la hora de lanzar nuestros servicios y negocio. Por ello, considero que debe ser un servicio de alta calidad, serio, ágil, sin complicaciones, cercano, con una clara vocación por fomentar y mejorar la vida de mayores y personas con discapacidad auditiva y visual. La imagen es muy importante para **INCLUSTING**, no sólo la de "marca", si no la disposición y predisposición de nuestros empleados, pues eso nos permitirá ganar confianza. Por ello existe un protocolo de actuación y formación concreta para todos los empleados. Es clave para **INCLUSTING** la promoción y el marketing, pues la confianza es uno de los aspectos más importantes que debemos trasladar a nuestros posibles clientes. Para ello, preparamos campañas publicitarias acorde e inclusivas 100%, dirigidas a nuestro cliente objetivo, además de charlas, convocatorias, organizaciones de eventos para darnos a conocer y por supuesto la colaboración que pretendemos obtener con las distintas Asociaciones, Fundaciones, Organismos en los que se encuentran como integrantes nuestros clientes potenciales.

## 1.7. Política de Precios.

Determina como fijarás los precios de venta, describe los criterios que has decidido para fijar los precios y resume tu programa de precios.

**INCLUSTING** apuesta por unos precios asequibles. Nuestro objetivo es copar una cuota de mercado alta y así ofrecer precios asequibles. Preferimos muchos clientes y pequeños precios, que pocos clientes y precios altos. Considerando además que debe acompañar nuestra política de precios, al tipo de cliente al que nos dirigimos.

**En cuanto a **INCLUSTING** Consultoría, Asesoría y Gestoría ofrecemos precios muy económicos;**

### RENTA:

- Modelo 100 RENTA importe de 30 euros.
- Confirmación BORRADOR importe de 15 euros.
- Renta NO RESIDENTES importe de 60 euros.

### DEFUNCIÓN:

- Certificado de Últimas Voluntades importe de 35 euros.
- Certificado de Últimas Voluntades y defunción importe de 60 euros.
- Certificado de Seguro de Cobertura de fallecimiento 35 euros.
- Certificado de defunción 35 euros.

### MATRIMONIO:

- Inscripción de Matrimonio importe de 35 euros.
- Certificado de Matrimonio importe de 35 euros.



**NACIMIENTO:**

- Partida de Bautismo importe de 35 euros.
- Deducción por familia numerosa importe de 50 euros.
- Deducción por maternidad importe de 50 euros.
- Carné de familia numerosa importe de 50 euros
- Certificado de nacimiento importe de 50 euros.

**VIVIENDA:**

- Localización de Propiedades importe de 25 euros.
- Duplicado de Escritura Pública de Propiedad importe de 25 euros.
- Información de Inmuebles importe de 25 euros.
- Comunicación de cambio de domicilio a la Administración importe de 25 euros
- Impreso de Plusvalía Municipal importe de 25 euros.

**INFORMES SEGURIDAD SOCIAL:**

- Informe de Situación Actual del Trabajador importe de 15 euros.
- Informe de estar al Corriente en las obligaciones con la Seguridad Social importe de 15 euros.
- Informe de Datos identificativos y de domicilio importe de 15 euros.
- Duplicado Informe de Afiliación importe de 15 euros.
- Informe de Bases de Cotización importe de 15 euros.
- Informe de Vida Laboral 15 euros.

**OTROS TRÁMITES:**

- Tarjeta Sanitaria Europea importe de 15 euros.
- Informe de embargos importe de 20 euros.
- Tramitación DNI hijo menor de 14 años 40 euros.
- Consulta cálculo jubilación importe de 30 euros
- Certificado de antecedentes policiales importe de 30 euros.
- Certificado de antecedentes penales importe de 30 euros.
- Informe de vehículos en DGT importe de 30 euros.
- Informe de vehículos en DGT importe de 30 euros.
- Informe de vehículos en Registro de Bienes Inmuebles importe de 30 euros.
- Bajas de vehículos importe de 30 euros.
- Matriculaciones consultar según precio de vehículo.
- Cambio de titularidad importe de 40 euros.

**En cuanto a INCLUSTING Correduría de Seguros;**

- Cotización Presupuesto GRATUITO
- Cambios de Figuras GRATUITO al contratar la mediación de seguros con INCLUSTING.



- Reemplazos, GRATUITO si INCLUSTING media la póliza de seguro.
  - Suplementos GRATUITO si INCLUSTING media la póliza de seguro.
  - Re cotizaciones en renovaciones, nuevas ofertas, GRATUITO si INCLUSTING media la póliza de seguro.
  - Certificado de Seguro, GRATUITO si INCLUSTING media la póliza de seguro.
  - Certificado de Siniestralidad, GRATUITO si INCLUSTING media la póliza de seguro.
  - Bajas, Servicio GRATUITO si INCLUSTING media la póliza de seguro.
- El precio de cada seguro variará según el riesgo a asegurar y el producto demandado, pero no se añaden costes adicionales al precio final que nos facilita las más de 17 Compañías Aseguradoras con las que **INCLUSTING** tiene clave de trabajo y operativa.

**En cuanto a INCLUSTING Correduría de ENERGÍA;**

- Cotización Presupuesto GRATUITO
  - Cambio de Titularidad GRATUITO al contratar la distribución energética con INCLUSTING.
  - Aumentos de Potencia o Disminución, gestión GRATUITA al contratar la distribución energética con INCLUSTING. Los costes de la empresa suministradora y o comercializadora serán a cargo y de obligado pago por el contratante o tomador.
  - Cambio de Tarifa GRATUITO al contratar la distribución energética con INCLUSTING.
  - Bajas, Servicio GRATUITO al contratar la distribución energética con INCLUSTING.
- El precio de cada suministro variará según el tipo de demanda, local, vivienda, industria, etc y el producto demandado en la Suministradora y Distribuidora Eléctrica o de Gas que mejor encaje al cliente, pero no se añaden costes adicionales al precio final que nos facilita las más de 5 Compañías Suministradoras y Distribuidoras con las que **INCLUSTING** tiene clave de trabajo y operativa.

-\*Servicio de **“Representación de Clientes”**

- Si es cliente de cartera Representación Física en cualquier Entidad, Institución y Organismo el importe 15 euros.
- Se priorizan trámites “on line”, dentro de las tablas y precios de los distintos servicios de INCLUSTING.
- Si el cliente no es de cartera Representación Física en Entidad, Institución y Organismo, el importe 30 euros.

-\*Servicio **“Visita a domicilio”**

- Si es cliente de cartera el importe son 15 euros.
- Se priorizan trámites “on line”, dentro de las tablas y precios de los distintos servicios de INCLUSTING.
- Si el cliente no es de cartera el importe son 30 euros

-\*Servicio de **“Visita en Residencias de Mayores”**

- Si es cliente de cartera el importe son 15 euros.
- Se priorizan trámites “on line”, dentro de las tablas y precios de los distintos servicios de INCLUSTING.
- Si el cliente no es de cartera el importe son 30 euros.



-\*Servicio de “Videollamada Inclusiva”

- Si es cliente es de cartera TODAS las VIDEOLLAMADAS son gratuitas.
- Si el cliente no es de cartera la primera videollamada es gratuita, el resto alcanzan un importe de 5 euros.

-\*Servicio de “Apoyo Integral Cualquier Tipo de Necesidad”

- Nuestro objetivo es priorizar servicios a personas mayores y personas con discapacidad, por ello adaptaremos nuestra estructura y servicios a las necesidades de los clientes, sus horarios, su localización, y sus específicas necesidades. Por ejemplo, las visitas a residencia tienen un horario concreto, por lo que nos adaptaremos a sus necesidades según las distintas condiciones que se nos planteen.

-\*Servicio de “WEB adaptada para personas con discapacidad”

- Nuestros clientes podrán interactuar con nuestra web adaptada a personas con discapacidad auditiva y visual.
- Se desarrollará una web muy intuitiva para que todo cliente pueda acceder ágilmente y con facilidad.
- Se les facilitará la opción de alta como cliente virtual para que puedan contactar, gestionar, consultar, o solicitar cualquier necesidad y o servicio de forma ON LINE.
- Servicio completamente gratuito para los clientes de **INCLUSTING**

## 1.8 Política de distribución.

Piensa cómo vas a llegar hasta tus clientes, y describe cuales van a ser tus canales de distribución (venta al por menor, al por mayor, almacenistas, distribuidores, ventas por correo y/u otros).

- 1.- De forma personal por medio de nuestros empleados en nuestras sedes y o delegaciones.
- 2.- De forma personal por medio de visitas de nuestros empleados y con los Servicios de “Visita a domicilio” o “Visita en Residencias de Mayores”.
- 3.- De forma personal en visitas comerciales altruistas para la presentación e nuestros Servicios.
- 4 - De forma On Line, a través de Videollamada.
- 5.- Por medio de llamada telefónica campañas de Telemarketing.
- 6.- Ofrecemos medios digitales de comunicación como web o mensajería Instantánea Whats App y o Telegram.
7. A través de colaboraciones con Asociaciones Fundaciones y Organismos Oficiales.
8. Ferias, Eventos, Reuniones y presentaciones.



## 1.8. Política de comunicación y promoción.

Describe el tipo de acciones como vas a realizar para promocionar tu futuro producto o servicio (publicidad, relaciones públicas, esponsorización, promociones,...), y cual será su coste.

- La política de comunicación de INCLUSTING está orientada hacia nuestros clientes objetivos, -personas mayores- y -personas con discapacidad auditiva y visual-
- Todo lo que desarrollamos es fácil y accesible, y es por ello por lo que apostamos por una fuerte promoción de nuestros servicios y empresa, y evidentemente toda promoción y plan de marketing que ejecutamos lo hacemos de forma INCLUSIVA, con intérpretes de Lengua de Signos entre otros detalles, para que toda persona pueda interactuar con nuestras distintas promociones y comunicaciones.
- La apuesta por el MK y la Publicidad es alta por parte de INCLUSTING, pero considero que es indispensable para darnos a conocer y llegar a nuestros clientes, además de generar valor e imagen de marca en el mercado.
- Tenemos que generar confianza, tenemos que crear necesidad y una de las vías para elevarlo es la promoción, el MK y la publicidad. Personalmente soy una persona que cree en la publicidad y MK, es por ello por lo que nuestra apuesta es fuerte, acudiendo a ferias, realizando acciones directas de MK y publicidad en diversas plataformas, web, redes sociales, Google Adwords, eventos, esponsorización en equipos deportivos vinculados con nuestro target objetivo etc.
- Para ello he preparado el siguiente video **SPOT PUBLICITARIO** a modo ejemplo de nuestros "KNOW HOW";

<https://www.youtube.com/watch?v=cwIJsF38M9A>





<u><b>SOCIOS CLAVE</b></u>	<u><b>ACTIVIDADES CLAVE</b></u>	<u><b>PROPUESTA DE VALOR</b></u>	<u><b>RELACIÓN CON CLIENTES</b></u>	<u><b>SEGMENTO DE MERCADO</b></u>
<p><u>Compañías de Seguros:</u>                      ALLIANZ SEGUROS.                      ARAG SEGUROS.                      AXA SEGUROS.                      DIVINA PASTORA SEGUROS                      ASEGRUP.                      FIATC SEGUROS.                      GENERALI SEGUROS.                      LAGUNARO SEGUROS.                      MAPFRE SEGUROS.                      PELAYO SEGUROS.                      REALE SEGUROS.                      PLUS ULTRA SEGUROS.                      SENASSUR SEGUROS.                      ASISA SEGUROS MÉDICOS.                      DKV SEGUROS MÉDICOS.                      SANITAS SEGUROS.                      PREV. MALLORQUINA.</p> <p><u>Compañías de Energía:</u>                      PLENITUDE.                      TOTAL ENERGIES.                      NEDGIA.                      ADELFA ENERGÍA.                      FENIE ENERGIA.</p> <p><u>Asociaciones:</u>                      APSAR.                      Udp Asociación Comarcal de Pensionistas y Jubilados.                      Club de Jubilados y Pensionistas Polígono Residencial.                      FEAFES Aranda Fesma.                      CEPA Centro Público de Educación Conde de Aranda.</p> <p><u>Residencias Tercera Edad:</u>                      Residencia Ciudad de Aranda.                      Hermanitas de Los Ancianos Desamparados.                      Residencia Geriátrica Virgen de las Viñas.                      Residencia Hogar Sagrada Familia.                      Residencial Ciudad del Bienestar.                      Hospital Residencia Asistida la Luz.</p>	<p>Consultoría INCLUSIVA</p> <p>Asesoría INCLUSIVA.</p> <p>Gestoría INCLUSIVA.</p> <p>Correduría de Seguros INCLUSIVA.</p> <p>Correduría de Energía INCLUSIVA.</p> <p>Queremos hacer fácil lo que hoy es complejo para personas mayores y con discapacidades visuales, auditivas, de movilidad...</p> <p><u><b>RECURSOS CLAVE</b></u></p> <p>Personal formado en Lengua de Signos y formación concreta para personas mayores.</p> <p>Licencia DGSFP F2768 como Corredor de Seguros. y formación continua en Seguros.</p> <p>Personal formado y especialista en Energía, LUZ y GAS.</p> <p>Personal formado en Administración y Finanzas</p> <p>Local adaptado a personas movilidad reducida y recursos para comunicación distintas discapacidades.</p> <p>Tecnología adaptada a discapacidades y personas mayores.</p> <p>Videos corporativos diseñados para segmento personas mayores y discapacidades visuales y auditivas</p>	<p>Servicios para todas las personas de la sociedad.</p> <p>Especialistas en Servicios adaptados a Personas MAYORES.</p> <p>Especialistas en Servicios para Personas con discapacidad AUDITIVA.</p> <p>Especialistas en Servicios para Personas con discapacidad VISUAL.</p> <p>Especialistas en Servicios para Personas con discapacidad de MOVILIDAD.</p> <p><u><b>INCLUSIÓN</b></u></p> <p><u><b>BUSINESS MODEL CANVAS</b></u></p>	<p>Servicio cercano y especializado.</p> <p>Servicio de confianza, honesto y seguro.</p> <p>Trato exclusivo y “a doc.” para cada cliente, porque creemos que cada cliente es único y singular, y por ello tratamos a cada uno de todos nuestros clientes con la máxima de la exclusividad y la singularidad.</p> <p><u><b>CANALES</b></u></p> <p><b>OFICINA:</b> Instalaciones propias</p> <p><b>WEB:</b> Web adaptada para todos los públicos.</p> <p><b>REDES SOCIALES:</b> Diseñadas con especial atención para MAYORES y Personas con discapacidad auditiva, visual y de movilidad.</p> <p><a href="https://youtu.be/PqWb2ZVsqIM">https://youtu.be/PqWb2ZVsqIM</a></p> <p><a href="https://youtu.be/cwIJsF38M9A">https://youtu.be/cwIJsF38M9A</a></p> <p><b>VIDEOCONFERENCIA:</b> Servicio para todos los clientes con fácil acceso al mismo.</p> <p><b>TELÉFONO:</b> Atención telefónica.</p> <p><b>MAIL:</b> Atención de solicitudes mediante mensaje electrónico.</p> <p><b>VISITA EN DOMICILIO:</b> Clientes que lo demanden, los cuales puede ser por necesidades de movilidad o por comodidad y solicitud de Servicio.</p>	<p>Personas mayores.</p> <p>Personas con discapacidad de movilidad.</p> <p>Personas con discapacidad visual.</p> <p>Personas con discapacidad auditiva etc.</p> <p>Servicios dirigidos a toda la sociedad y personas, PREFERENTEMENTE Aranda de Duero, alfoz de la localidad y otros pueblos de la zona rural y concretamente la provincia de Burgos.</p>
<p><u><b>ESTRUCTURA DE COSTES</b></u></p> <p>Infraestructura Tecnológica.                      Marketing y Publicidad.                      Empleados.                      Impuestos.                      Suministros y elementos de mantenimiento.                      Licencias y Seguros.                      Oficina Local.</p>			<p><u><b>FUENTE DE INGRESOS</b></u></p> <p>COMISIONES Mediación Seguros.                      COMISIONES Mediación Energía.                      Cobros Servicios Gestoría.                      Cobros Servicio Asesoría.                      Cobros Servicios Exclusivos:                      (Visita en Casa-Representación- Visita en Residencias)</p>	



## 1.9. Presupuesto de las acciones de Marketing

Valoración monetaria de los costes asumidos por el Marketing.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Publicidad	2000	4000	6000	6000	6000
Promoción de Ventas	2000	4000	4500	4500	4500
Relaciones Públicas	1000	1000	1000	1000	1000
Marketing directo	1000	1000	2000	2000	2000
Esponsorización	1500	1500	1500	1500	1500
Ferias y exposiciones	1000	1000	1000	1000	1000
Otros gastos de distribución	500	500	500	500	500
Otros gastos					
<b>Total comunicación</b>	<b>9000</b>	<b>13000</b>	<b>16500</b>	<b>16500</b>	<b>16500</b>

## 2. Plan de Operaciones / Producción

### 2.1. Productos o servicios

Señala escuetamente las características técnicas de los productos o servicios (composición, diseño, aspectos legales a tener en cuenta...)

Para cumplir con la normativa legal precisamos de titulaciones académicas para llevar a cabo nuestra actividad, y cumplir con las obligaciones legales al respecto;

- Titulado Superior para acceso al Servicio de Consultoría, Asesoría y Gestoría Administrativa.
- Titulación como Inspector y o Corredor de Seguros bajo licencia del Ministerio de Economía y Hacienda y la Dirección General del Seguro para la Correduría de Seguros.
- Formación Energética sobre productos amparado por el Ministerio de Industria. PARA LA Correduría DE Energía.
- Cumplimiento L.O. 3/2018 de 15 de diciembre LOPD.
- Cumplimiento Reglamento Europeo 2016/679 de 27 abril 2016 RGPD.
- Proporcionar al cliente la información preceptiva conforme al Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, Texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios.
- Protocolo de buenas prácticas comerciales.
- Derechos de Desistimiento.
- Solvencia Económica y cumplimiento de obligaciones frente a la SS y A.T.
- Solvencia Técnica.
- Confidencialidad.



## 2.2. Procesos

Identifica aquellos procesos de tu futura empresa (procesos administrativos, comerciales, procesos de fabricación...) y la tecnología a utilizar (propia, contratos de asistencia...).

**INCLUSTING**, ofrece una oficina comercial a pie de calle en la localidad de Aranda de Duero, preparada para cualquier necesidad y para cualquier cliente, “adaptada”, “accesible” y en la que de forma presencial en nuestras instalaciones trabajaremos los distintos servicios que ofrecemos a nuestros clientes y mercado. La oficina es nuestro Centro de Operaciones, y desde allí desarrollaremos el crecimiento y la presencia en otras localidades estratégicas para alcanzar y dar servicio a nuestros clientes en una segunda fase de expansión para dar viabilidad al mercado nacional.

-Además, debo recordar nuestros Servicios a domicilio y en residencias, videollamadas, pero también ofrecemos a todos nuestros clientes la posibilidad de acercarse a visitarnos en nuestras instalaciones de Aranda de Duero. Una zona de mercado perfil financiero, donde predominan negocios y empresas del sector inmobiliario, bancario, gestorías, seguros y energía entre otros.

-Nuestro objetivo es acercar elementos y herramientas digitales “adaptados”, -como la web-, -las redes sociales- y por ejemplo la -videollamada inclusiva- a personas con discapacidad visual, auditiva y o de movilidad.

## 2.3. Aprovisionamiento y gestión de existencias.

Busca quienes son los principales proveedores de materias primas y de suministros necesarios para tu futura empresa que operan en tu área geográfica y, realiza una lista de los más importantes y de sus características:

Materia Prima /Suministro	Nombre Proveedor	% mercado controla	Precio	Calidad	Condiciones de pago	Plazo de Entrega
En <b>INCLUSTING</b> creamos los Servicios de <b>Asesoría</b> y <b>Gestoría</b> , no precisamos de aprovisionamientos ni gestión de existencias pues no existen productos físicos, meramente dependemos de nuestro trabajo y en algunos casos para ejecutarlo, de las distintas Administraciones para realizar los encargos de nuestros clientes, tales como la Seguridad Social, Agencia Tributaria y Dirección General de Tráfico.						
En <b>INCLUSTING</b> representamos a <b>17 Compañías de Seguros</b> por medio de la Correduría de Seguros, pero no ocasiona coste alguno a INCLUSTING proveernos de sus productos y servicios, sino que somos meros mediadores de estos, y cobramos por nuestros objetivos y producción ejecutada de las distintas operaciones directamente de las Compañías de Seguros y no repercutimos costes adicionales a los clientes.						
En <b>INCLUSTING</b> representamos a <b>5 Compañías de Distribución y Comercialización de Energía</b> por medio de la Correduría de Energía, pero no ocasiona coste alguno a INCLUSTING proveernos de sus productos y servicios, sino que somos meros mediadores de estos, y cobramos por nuestros objetivos y producción ejecutada de las distintas operaciones directamente de las Compañías de Seguros y no repercutimos costes adicionales a los clientes.						



## 3. Plan de Recursos humanos

### 3.1. Organigrama Funcional

Piensa el número de personas adecuado para tu negocio, y como se distribuyen por categorías laborales.

#### 1. Gerencia

#### 2. Administrativo@.

#### 4. Comercial

-Para iniciar nuestra actividad en INCLUSTING, preciso de 3 personas y o empleados. Con la previsión de producción se incorporarán lo antes posible más staff a la empresa, pero en un inicio la optimización de costes me obliga a ajustarme a las circunstancias. Por ello;

- 1.Un Director o Gerente que coordine la empresa, la estrategia y los distintos trabajos.
2. Un administrativo en apoyo a la Gerencia y que dé soporte desde la oficina.
3. Un comercial para la atención comercial en la oficina, prospección y visitas de captación de nuevos clientes.
4. Los Servicios de MK y Publicidad son subcontratados.

Determina la formación y la capacidad profesional que necesitan tus futuros empleados.

-Todos los empleados de **INCLUSTING** conocen y están formados en "Lengua de Signos" es un requisito indispensable de estos 3 primeros empleados o componentes del STAFF inicial.

- 1. El Gerente precisa de la siguiente formación académica necesaria para poder llevar a cabo la actividad de **INCLUSTING**. Titulado Superior, Inspector y o Corredor de Seguros, además Formación en Lengua de Signos.
- 2. La o el Administrativo deberá tener Titulación de Grado Superior en Administración y o Finanzas como mínimo, además de obligatoriedad de tener formación en Lengua de Signos.
- 3. En cuanto al Comercial, además de sus dotes y capacidad comercial debe tener formación financiera Grado Medio de Administración y Finanzas, (si fuera posible) o al menos la formación en Lengua de Signos (indispensable esta última).



Concreta la responsabilidad que va a corresponder a cada una de las personas que van a trabajar en tu negocio y, describe el sistema de responsabilidades.

- 1. El **Gerente** es quien ostenta la mayor responsabilidad en la actividad de **INCLUSTING**. Ejecuta labores de dirección, planificación, estrategia, desarrollo y control de presupuestos y objetivos de producción. Además del resto de tareas relaciones con el departamento de RRHH.
- 2. La o el Administrativo se encargará de las labores administrativas junto con el Gerente. No aquellas de responsabilidad que no le competen, sino las adjudicadas a su nivel profesional, laboral y categoría profesional.
- 3. En cuanto al Comercial, sus obligaciones pasan por la captación comercial de clientes ya sea de forma física, en la propia oficina a través del Telemarketing y atendiendo las llamadas de los clientes, o por medio de visitas a clientes potenciales, en residencias de mayores, asociaciones, fundaciones, ferias, eventos etc.

### 3.2. Política Salarial

Busca el Convenio al que se va acoger tu empresa y establece el salario bruto anual de cada categoría laboral, así como las retenciones a practicar por cada una y la seguridad social a cargo de la empresa.

Departamento	Categoría	Salario Bruto	% Seguridad Social	Retenciones IRPF	Total Coste Salarial
GERENCIA	DIRECCIÓN	25000	30%	15 %	32500
ADMINISTRATIV@	TÉCNICO	21000	30%	15%	27300
COMERCIAL	VENTAS	18000	30%	12%	5400

### 3.3. Plan de Externalización de Funciones

Determina la naturaleza de las funciones a externalizar, identifica los consultores externos idóneos y cuantifica su coste.

- Fundamentalmente externalizamos los servicios de Marketing y Publicidad.
- Además, internacionalizamos los servicios tecnológicos de mantenimiento informático, software, actualizaciones etc.



## 4. Plan de Inversiones y localización

### 4.1. Localización.

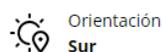
Indicar la ubicación física donde radica el negocio y explica qué factores has tenido en cuenta a la hora de escoger este punto y no otro.

Para **INCLUSTING** y nuestra sede central, hemos escogido un local en una zona céntrica y con un posicionamiento ideal, ya que se encuentra en la zona financiera de la ciudad de Aranda de Duero.

-Como demostraremos a continuación, existen entidades financieras en la zona, asesorías, gestorías, empresas de energía etc, que hacen que este local se adapte a nuestras necesidades y además a nuestro presupuesto.

-El local tiene una renta mensual de 600 euros. 1200 euros fianzas. Y se encuentra en la Calle Postas 23, 09400, Aranda de Duero.

#### Características



Orientación  
Sur



Agua caliente  
Electricidad



Antigüedad  
20 a 30 años



Consumo energía  
**G** 999 kWh m<sup>2</sup> / año



Emisiones  
**G** 999 kg CO<sub>2</sub> m<sup>2</sup> / año

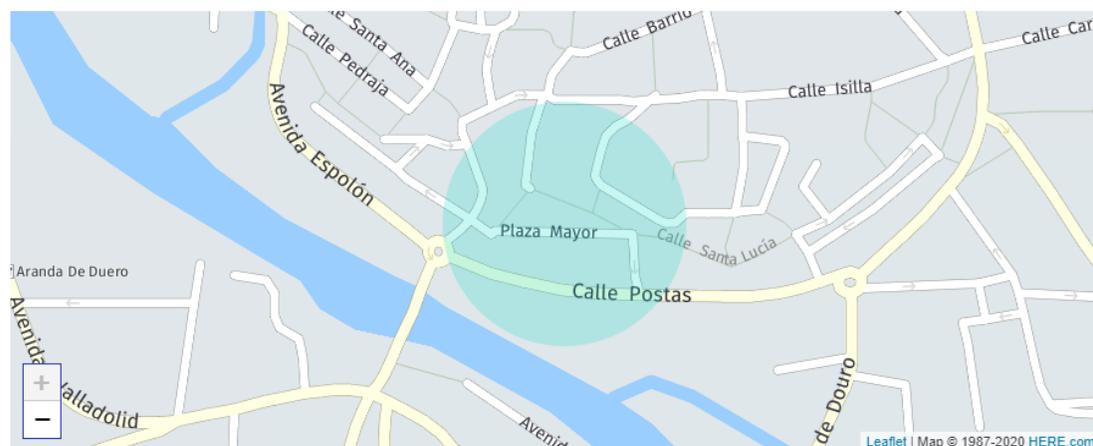
[Ver etiqueta calificación energética](#)

Aire acondicionado

Calefacción

#### Aranda de Duero ,Centro

Dirección aproximada por deseo del anunciante





En frente del local elegido para **INCLUSTING** existe una asesoría en la actualidad, ello nos beneficia notablemente, porque sus clientes, son clientes potenciales para nosotros. En la imagen anterior se puede visualizar la empresa de Asesoría de la competencia y que por la L.O. 3/2018 de 5 dic, se ha bloqueado su nombre en la imagen y preservar sus derechos de anonimato.



A continuación, les mostramos el interior actual del local comercial.

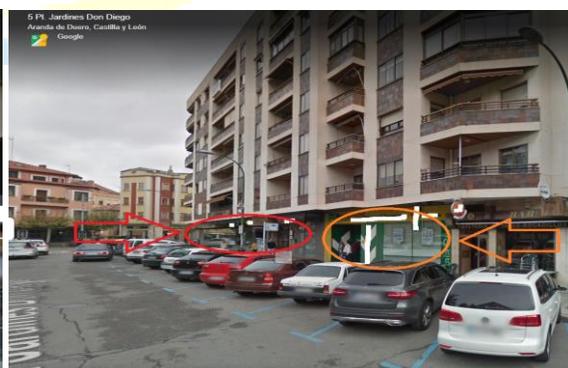




## 4.2. Edificaciones.

Describe en el caso de que haya, las instalaciones necesarias para llevar a cabo tu actividad empresarial.

- Tal y como he descrito en el apartado anterior, mi interés por la ubicación del local y oficina central es por una zona céntrica y financiera, donde se encuentren el conjunto de entidades bancarias de la localidad, gestorías, asesorías incluso corredurías de seguros y competencia energética.
- Nuestra sede, es perfecta para iniciar la actividad, ya que dispone de las dimensiones suficientes como para ubicar 3 puestos de trabajo e instalar una zona de reuniones y otra para realizar las videollamadas con la mayor intimidad y confidencialidad para nuestros clientes.
- En este caso, Aranda de Duero nos plantea unas condiciones perfectas, pues su núcleo financiero está englobado por todas estas empresas que nos interesa tener cerca.
- Somos competencia, pero somos una competencia aventajada, ya que nosotros ofrecemos servicios que ellos no ofrecen, por lo que estar cerca de nuestros competidores, nos permitirá captar clientes de dichos negocios. Además mantenemos en el núcleo financiero de la ciudad permite dar una imagen adecuado y perfecta de que formamos parte de ese eslabón empresarial.
- Como demostraremos a continuación, existen entidades financieras en la zona, asesorías, gestorías, empresas de energía etc, que hacen que este local se adapte a nuestras necesidades y además a nuestro presupuesto.





### 4.3. Bienes de equipo.

Determina el número y características de máquinas, instalaciones, vehículos e instalaciones en general. Establece su coste previsto.

- LOCAL comercial Renta mensual 600 euros. Fianza 1200 euros.
- Reforma y acondicionamiento del local comercial 3000 euros.
- Mobiliario 1664 euros.
- Ordenadores Móviles Hardware y Software 4509.88 euros.
- Vehículo Comercial 11407.83 euros.
- Página web INCLUSIVA 2722.5 euros.
- Material de Oficina 350 euros.

### 4.4. Presupuesto. Resumen

INVERSIONES	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
Terrenos					
Edificios/Construcciones	9421.48	5950.42	5950.42	5950.42	5950.42
Instalaciones					
Maquinaria					
Mobiliario	1375.21				
Equipos proc. información	3727.17				
Otro inmovilizado material	9427.96				
<b>Inmovilizado material</b>	<b>23951.82</b>	<b>5950.42</b>	<b>5950.42</b>	<b>5950.42</b>	<b>5950.42</b>
Investigación y desarrollo	826.45	1239.67	1652.90	2066.12	2479.34
Concesiones administrativas	495.56				
Propiedad industrial	250				
Fondo de Comercio					
Aplicaciones Informáticas	2250				
Otro inmovilizado Inmaterial	8043.46	10743.80	13636.37	13636.37	13636.37
<b>Inmov. inmaterial</b>	<b>11865.47</b>	<b>11983.47</b>	<b>15289.27</b>	<b>15702.49</b>	<b>16115.71</b>
<b>Inmov. financiero</b>	<b>7998.11</b>	<b>7998.11</b>	<b>7998.11</b>	<b>7998.11</b>	<b>7998.11</b>
<b>Gastos amortizables</b>	<b>27257.88</b>	<b>7998.11</b>	<b>7998.11</b>	<b>7998.11</b>	<b>7998.11</b>
<b>Total Inversiones</b>	<b>43815.4</b>	<b>25932</b>	<b>29237.8</b>	<b>29651.02</b>	<b>30064.24</b>
<b>IVA Inversiones</b>	<b>7362.16</b>	<b>3766.11</b>	<b>4460.31</b>	<b>4547.09</b>	<b>4633.87</b>
<b>Total invers. + IVA</b>	<b>51177.56</b>	<b>29698.11</b>	<b>33698.11</b>	<b>34198.11</b>	<b>34698.11</b>



#### 4.5. Plan de Amortización

Determina la vida útil de un bien, para ello ,consulta las tablas de coeficientes anuales de amortización que están en función de la actividad de tu empresa.

- Reformas Amortización LINEAL 5 años.
- Mobiliario Amortización LINEAL
- Equipos Proceso Información Amortización LINEAL 5 años.
- Otro Inmovilizado Material Amortización 16% anual según valor.
- Aplicaciones Informáticas Amortización LINEAL 5 años.
- Inmovilizado Financiero Amortización Anual periodo préstamo 10 años.

### 5. Plan Económico - Financiero

#### 5.1. Plan Económico: Cuenta de Explotación previsual \*

Calcula cuáles serán tus principales gastos durante los doce primeros meses de tu nuevo negocio y lo qué vas a vender. Refleja los datos en euros en la siguiente Cuenta de Explotación simplificada:

##### a. Gastos

	Miles de euros
<i>Compras</i>	<b>20304.21</b>
<i>Gastos de personal</i>	<b>65200</b>
<i>Gastos financieros</i>	<b>7998.11</b>
<i>Suministros (alquileres, aguas, gas, electricidad, etc.)</i>	<b>4500</b>
<i>Gastos generales (material de oficina, comunic., etc.)</i>	<b>10000</b>
<i>Amortizaciones</i>	<b>-11902.65</b>
<b>Total</b>	<b>96100</b>

##### b. Ingresos

<i>Ventas</i>	<b>120000</b>
<i>Otros ingresos</i>	
<b>Total</b>	<b>120000</b>
<b>Beneficio / Pérdida (b-a)</b>	<b>23900</b>



- El Plan Económico se elabora a partir de las **facturas**, es decir, del momento en que se crea la obligación de pagar o el derecho de cobrar, que no coincide generalmente con el momento del cobro o pago efectivo del dinero líquido.

## 5.2. Plan financiero.

Estima la cantidad de dinero que vas a necesitar para comprar o alquilar los terrenos, edificaciones y bienes de equipo, así como para pagar al personal y hacer frente al resto de gastos de tu empresa, y calcula la cantidad de dinero que vas a ingresar por ventas y cuando vas a poder cobrarla. Realiza la previsión de cobros y pagos (tesorería) en doce meses \*

### a. Cobros

	<b>Euros</b>
<i>Por Ventas</i>	<b>1200000</b>
<i>Por IVA</i>	
<i>Por préstamos</i>	
<i>Otros ingresos</i>	
<b>Total</b>	<b>120000</b>

### b. Pagos

	<b>Euros</b>
<i>Proveedores</i>	
<i>Sueldos y Seguridad Social</i>	<b>65.200</b>
<i>Otros gastos de fabricación</i>	
<i>Gastos de administración</i>	<b>2000</b>
<i>Gastos de ventas: comisiones y publicidad</i>	<b>9000</b>
<i>Impuestos</i>	<b>7170</b>
<i>Devolución de préstamos</i>	<b>7998.11</b>
<b>Total</b>	<b>91368.11</b>

### c. Saldo

<b>(a-b)</b>	<b>28631.89</b>
--------------	-----------------



\* La previsión de tesorería se realiza contabilizando entradas (cobros) y salidas (pagos) de **dinero líquido**.

Es importante a la hora de comenzar una actividad, conocer cuánto es el dinero necesario que hay que disponer para poner en marcha la actividad. Hay que tener en cuenta que hay que realizar unas inversiones iniciales y realizar pagos mensuales por la actividad normal de la empresa (por compras, por nóminas, por suministros,...). Para realizar una estimación aproximada de nuestras necesidades financieras, vamos a suponer que el dinero necesario es la suma de las inversiones iniciales presupuestadas y los gastos necesarios correspondientes a 6 meses de actividad (incluir IVA).

	<b>Euros</b>
<b>a. Inversión inicial</b>	<b>51777.56</b>
<b>b. Gastos correspondientes a 6 meses</b>	<b>37200</b>
<b>Necesidad de Fondos(a+b)</b>	<b>88977.56</b>

¿Cómo piensas financiar el dinero que necesitas para poner en marcha el negocio?\*. Señala la procedencia del origen de fondos y su importe:

	<b>Euros</b>
<b>a. Recursos propios</b>	
Capital Social	<b>3006</b>
Beneficios	
<b>b. Subvenciones</b>	
<b>c. Recursos ajenos</b>	
Préstamos bancarios	<b>70000</b>
Otros prestamos	

\* El importe económico de la financiación, tiene que coincidir con "la necesidad de fondos" (epígrafe anterior).



## 6. Forma Jurídica y Puesta en marcha

### 6.1. Forma jurídica.

Determina la forma jurídica de tu futura empresa (Sociedad Anónima, de Responsabilidad Limitada, Cooperativa...) que mejor se adapta a tus necesidades y a las de tu negocio

**INCLUSTING** se creará con personalidad jurídica propia y bajo una Sociedad Limitada con un único accionista y administrador correspondiendo a su emprendedor y creador el 100% del accionariado. Además, aporto los Estatutos societarios de la Sociedad esenciales para la Inscripción en el Registro Mercantil.

#### ESTATUTOS DE INCLUSTING S.L.

#### DE LA COMPAÑÍA MERCANTIL "INCLUSTING, SOCIEDAD LIMITADA"

#### TITULO I

#### DENOMINACION, OBJETO, DURACION Y DOMICILIO

**Artículo 1º.**- La sociedad se denomina "INCLUSTING, SOCIEDAD LIMITADA", y se rige por los presentes Estatutos, y en lo no previsto en ellos, por las disposiciones de la Ley de Sociedades de Capital de 2 de julio de 2010, y demás disposiciones aplicables.

**Artículo 2º.**- La Sociedad tiene por objeto social:

- Como Actividad Principal: Servicios comerciales, Mediación de Seguros, Mediación comercial, Asesoría, Gestoría y Representación.
- Como otras actividades:
- Obras de reforma o rehabilitación, incluyendo trabajos de electricidad, fontanería, instalación de escayola, pintura y albañilería.
- Subcontratar con terceros la realización de pequeños trabajos de albañilería ya que supone la ordenación por cuenta propia de medios de producción y de recursos humanos, o de uno de ambos, con la finalidad de intervenir en la producción o distribución de bienes o servicios.

Tales actividades podrán ser realizadas por la Sociedad directamente, y por cualquier otro sistema de gestión y colaboración con terceros, como la comisión, representación y otros, e incluso formando parte de cualquier otra Sociedad o Entidad de objeto idéntico o análogo.

**\*\*Si las disposiciones legales exigieren para el ejercicio de algunas actividades comprendidas en el objeto social, la tenencia de algún título profesional serán las personas físicas que lo ostenten y estén vinculadas a la sociedad por cualquier título -socio, asalariado-, quienes desarrollarán efectivamente tales actividades**



actuando aquélla como SOCIEDAD DE INTERMEDIACIÓN para servir de canalización o comunicación entre el cliente y dichas personas físicas.

**Artículo 3º**- La Sociedad tiene duración indefinida y dará comienzo a sus operaciones el día del otorgamiento de la escritura de constitución de la misma.

Los ejercicios sociales se iniciarán el día uno de enero de cada año, excepto el primero que se iniciará el día del otorgamiento de la escritura de constitución, y se cerrarán el día treinta y uno de diciembre de cada año.

**Artículo 4º**- La Sociedad tiene su domicilio en Aranda de Duero (Burgos), calle Postas, número 23, bajo (09400).

## **TITULO II**

### **CAPITAL SOCIAL Y PARTICIPACIONES**

**Artículo 5º**- El Capital Social asciende a la cantidad de TRES MIL SEIS EUROS (3.006,00 €), totalmente desembolsado y dividido en tres mil seis participaciones sociales, de UN EURO (1,00 €) de valor nominal cada una de ellas, numeradas correlativamente de la una (1) a la tres mil seis (3006), ambas inclusive, iguales, acumulables e indivisibles, que no tendrán el carácter de valores, ni podrán estar representadas por medio de títulos o anotaciones en cuenta ni denominarse acciones.

## **TITULO III**

### **ORGANOS DE LA SOCIEDAD DE LA JUNTA GENERAL**

**Artículo 6º**- La voluntad de los socios, expresada por mayoría, regirá la vida de la Sociedad.

La mayoría habrá de formarse necesariamente en Junta General. La junta general será convocada por el órgano de administración.

La convocatoria se comunicará a los socios a través de anuncio publicado en la página web de la sociedad si ésta hubiera sido creada, inscrita y publicada en los términos previstos en el artículo 11 bis de la Ley de Sociedades de Capital, o en caso de no estar creada, por procedimientos telemáticos, mediante el uso de firma electrónica, en el que quede constancia la recepción por el destinatario, como, por ejemplo, la solicitud de confirmación de lectura, o determinados medios que permitan obtener prueba de la remisión y recepción de la comunicación mediante el uso de firma electrónica. En caso de no ser posible se hará mediante cualquier otro procedimiento de comunicación, individual y escrito que asegure la recepción por todos los socios en el lugar designado al efecto o en el que conste en el libro registro de socios. En relación con otros aspectos relativos a la convocatoria y no regulados en los presentes Estatutos, se aplicarán las normas previstas en la Ley de Sociedades de Capital aprobada por el Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio. Respecto de competencias, Juntas Ordinarias y Extraordinarias, asistencia, representación, voto, adopciones de acuerdos, las Juntas Universales, posibilidad de las Judiciales e impugnaciones, contenido del acta de las Juntas, su aprobación, personas con facultades para expedir certificaciones, y, en general, cualesquiera otros extremos referidos a los acuerdos sociales se estará a lo que dispone la Ley de Sociedades de Capital y legislación complementaria.



### **DE LA ADMINISTRACION**

**Artículo 7º**- La Sociedad será regida y será administrada, a opción de la Junta General, por:

a.- Un Administrador Único.

b.- Varios Administradores que actúen solidaria o mancomunadamente con un mínimo de dos y máximo de cinco.

Para ser nombrado Administrador no se requiere la condición de socio.

El cargo de Administrador es de duración indefinida.

El cargo de administrador será retribuido consistiendo la retribución en una cantidad dineraria, fija anual que, como remuneración por el ejercicio del cargo, fijará para cada ejercicio la Junta General, sin perjuicio de que pueda ser remunerado por otras funciones distintas a las propias de la Administración y Gestión de la Empresa que se realiza dentro del ámbito de la misma.

**Artículo 8º**- La representación de la Sociedad, en juicio y fuera de él, corresponde al órgano de Administración designado por la Junta de conformidad con las siguientes reglas:

En el caso de Administrador Único o Varios Administradores Solidarios, a cada uno de ellos, individualmente, corresponderá la administración y representación de la Sociedad.

Si fueren varios Administradores de actuación conjunta, la administración y representación se ejercerá mancomunadamente por dos cualesquiera de ellos.

**Artículo 9º**- Corresponde al Órgano de Administración la representación de la Sociedad, en juicio y fuera de él. El Órgano de Administración tendrá facultades, lo más ampliamente entendidas, para realizar cuanto esté comprendido dentro del giro o tráfico de la empresa, sin más excepción que la de aquellos asuntos que con arreglo a la Ley o a los Estatutos, sean competencia de la Junta General.

A título enunciativo, y no limitativo, se enumeran las siguientes facultades:

a).- Administrar, organizar y gobernar la Sociedad, contratar en general, realizar toda clase de actos y negocios, obligacionales o dispositivos, de administración ordinaria o extraordinaria y de riguroso dominio, respecto de toda clase de bienes, muebles, inmuebles, dinero, valores mobiliarios y efectos de comercio, y en consecuencia comprar o adquirir por cualquier título oneroso o gratuito, vender, retraer, permutar, enajenar en general, constituir, posponer, dividir, subrogar, aceptar y cancelar hipotecas y otros derechos reales, sobre toda clase de bienes, muebles o inmuebles y suscribir contratos de arrendamiento, incluso financiero (Leasing).

b).- Dividir bienes comunes y modificar entidades registrales, practicando segregaciones, agregaciones, agrupaciones, divisiones materiales y horizontales, declaraciones de obra nueva y constituir y cancelar servidumbres de todas clases.

c).- Constituir, disolver y liquidar sociedades de todas clases.

d).- Librar, aceptar, intervenir, avalar, endosar, negociar, descontar, cobrar, pagar y protestar letras de cambio y otros efectos de crédito y giro.



- e).- Actuar con Bancos, incluso el de España, Cajas de Ahorros y demás establecimientos de crédito, abriendo, siguiendo y cancelando cuentas corrientes y de crédito, así como de cualquier otra clase y libretas de ahorro, disponiendo de ellas mediante talones, cheques, transferencias, órdenes de pago y de cualquier otra forma.**
- f).- Solicitar y obtener créditos y préstamos, así como avales y garantías. g).- Constituir fianzas y depósitos de todas clases, incluso en la Caja General de Depósitos, y cancelarlos, retirando el metálico y valores en que consistan.**
- h).- Contratar con el Estado, la Provincia, el Municipio, Organismos Autonómicos y preautonómicos, y demás entidades públicas, o con particulares, previa adjudicación o no de las obras y suministros, en subasta, concurso, concurso-subasta, concursos restringidos y contrataciones directas y realizar toda clase de proposiciones y ofertas.**
- i).- Hacer y recibir, incluso de la Delegación de Hacienda y cualesquiera otras dependencias del Estado, toda clase de pagos y cobros y exigir y otorgar los recibos, facturas, libramientos y cartas de pago que se precisen.**
- j).- Otorgar renunciaciones, transacciones y compromisos.**
- k).- Representar a la Sociedad ante toda clase de Juzgados y Tribunales, incluso el Supremo y Constitucional, y Juzgados de lo social y ante toda clase de Entidades y Organismos, públicos y privados, Autoridades y Dependencias, incluso Delegaciones de Hacienda y ante los Entes, Comunidades y Organismos Autonómicos, con plenitud de facultades, en cualesquiera actos, pleitos y expedientes, pudiendo acordar sobre el ejercicio de cuantos derechos, acciones, excepciones y recursos, ordinarios y extraordinarios, incluso de casación y amparo; entablen y formulen querellas y denuncias por cualquier supuesto delito, se ratifiquen o desistan de las mismas, y transigir toda clase de cuestiones y diferencias; absolver posiciones y prestar confesión judicial.**
- l).- Requerir toda clase de actas, hacer y contestar notificaciones y requerimientos.**
- m).- Otorgar poder a persona o personas naturales o jurídicas con todas y cada una de las facultades que a tenor de los presentes Estatutos o acuerdos de la Junta General, le competen, excepto aquellas que conforme a la legislación vigente sean privativas de la Junta y por tanto, no delegables, incluso el general para pleitos.**
- n).- Solicitar copias de toda clase de documentos públicos, y otorgar y suscribir los documentos, públicos y privados, que fueren precisos o se consideren convenientes.**

Aranda de Duero, a 16 de junio de dos mil veintitrés.



## 6.2. Puesta en marcha.

Estudia los procedimientos administrativos que hay que seguir para poner en marcha legalmente tu empresa.

El primer paso elegir la forma jurídica adecuada para la Empresa o negocio, que en mi caso y tal y como hemos detallado, **INCLUSTING** La Consultoría Inclusiva se registrará Como Sociedad Limitada

El segundo paso es la certificación negativa del nombre, es decir que tu nomenclatura de la empresa y Razón Social se encuentre libre y puedas reservarla y nombrarla como deseas.

Preparar y redactar unos Estatutos, que tal y como he reflejado se han desarrollado para nuestro negocio **INCLUSTING** de forma específica y concreta a nuestras actividades.

El siguiente paso es informar a Hacienda del alta además de ejecutar las distintas acciones como empresario individual, solicitar el CIF Provisional y el alta en el RETA en la Seguridad Social si corresponde tal acción, (que en mi caso ya soy Empresario Individual y no tengo que completar ese proceso).

Una vez reunido el capital necesario, que en este caso es de 3006 euros, se registra en la Entidad Bancaria la operación, y se abre una cuenta bancaria, se deposita el dinero y se ejecuta la gestión con el Notario para la Escritura Pública.

Desde mi humilde opinión “mejor apoyarte en un Notario” para que además de dar fe sobre la nueva sociedad, y su Escritura, más distintas obligaciones en los Registros Mercantiles etc., aporte el modelo 600 en la Hacienda Pública. Por otro lado, también el propio Notario puede ejecutar servicios de AEPM para el registro de tu marca y o nombre comercial en Patentes y Marcas (AEPM).

Además, darte de alta en el IAE.

Por supuesto que obtener el Certificado Electrónico y Firma digital.

Y proseguir con el resto de las labores y trabajos para poner en funcionamiento tu empresa, tales como la contratación de empleados, alquiler o compras etc.

**Sin más, aprovecho la ocasión para enviarles un cordial saludo y ponerme a su entera disposición, deseo que al menos haya estado a la altura de las circunstancias de este Concurso y que mi Proyecto les satisfaga tanto como a mí.**